

# PROGETTO FACEBOOK ADS

E-COMMERCE DI ABBIGLIAMENTO DI SECONDA MANO

Paolo Tanzini

## IL CLIENTE

Il mercato di vestiti e accessori usati è in aumento e si prevede che nel 2028 supererà quello delle case di moda.

Buona parte del merito va' ai *social media* che mostrano e *creano la necessità di possedere tanti capi di abbigliamento*, sempre diversi.

Anche l' *attenzione per l'ambiente* è un fattore fondamentale che spinge le persone a prestare maggiore attenzione verso ciò che acquistano.

***Necessità di possedere molti capi di abbigliamento***, maggiore ***attenzione verso l'ambiente*** e la sostenibilità, e il ***costo ridotto*** dei prodotti usati sono i principali fattori che stanno portando il mercato dell' usato a crescere velocemente. Restyle è un e-commerce che ha deciso di sfruttare questi elementi. *Grande assortimento di prodotti, attenzione verso l'ambiente, e prezzi ridotti* sono i pilastri su qui si sviluppa l'azienda.



# REstyle

## TARGET

Ho deciso di concentrarmi su un *pubblico italiano* compreso nella *fascia di età 18-35 anni* in quanto è quello che utilizza maggiormente i social ed è più attento alla sostenibilità.

Trattandosi di un e-commerce il mio obiettivo finale è la *conversione*. Ho scelto un pubblico caratterizzato dai seguenti interessi: ***moda, sostenibilità, e mercatini dell'usato***

# STRATEGIA

Obiettivi: *traffico sul sito web e conversioni*

Budget: 2000€

Durata campagna: 1 mese

Ho deciso di creare una strategia uguale sia per Facebook che per Instagram.

Le *prime due settimane* saranno incentrate sul *portare **traffico** al sito*, a partire *dalla terza settimana* mi concentrerò maggiormente sulla **conversione** e terrò attivi i post con obiettivo traffico che hanno performato meglio durante le prime due settimane.

## FaceBook



## CREATIVITA'

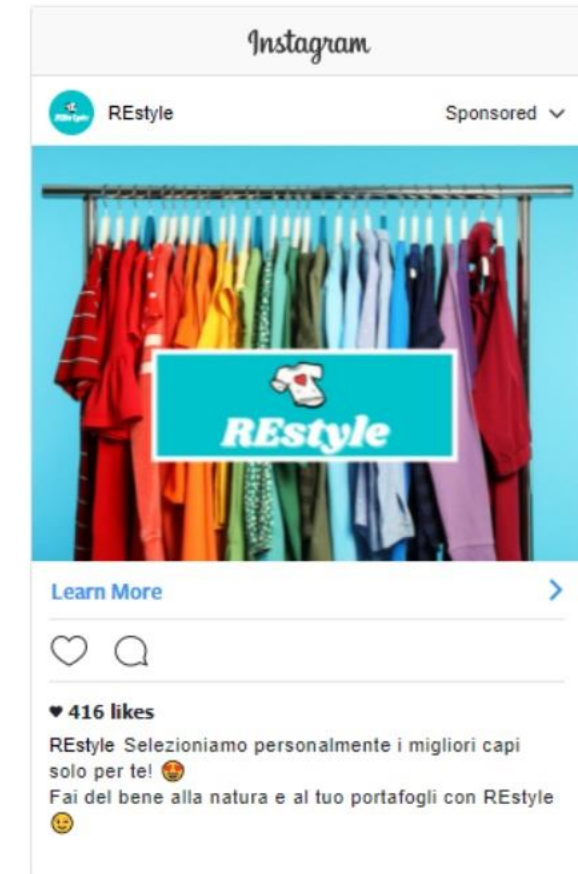
AD 1 Photo Post  
Obiettivo: traffico

L'immagine è molto colorata e vivace in modo da attirare l'attenzione.

Al centro compare il nome del sito così da rimanere impresso nella mente dell'interlocutore.

Con la didascalia voglio far capire che nonostante si tratti di capi usati viene garantita la migliore qualità.

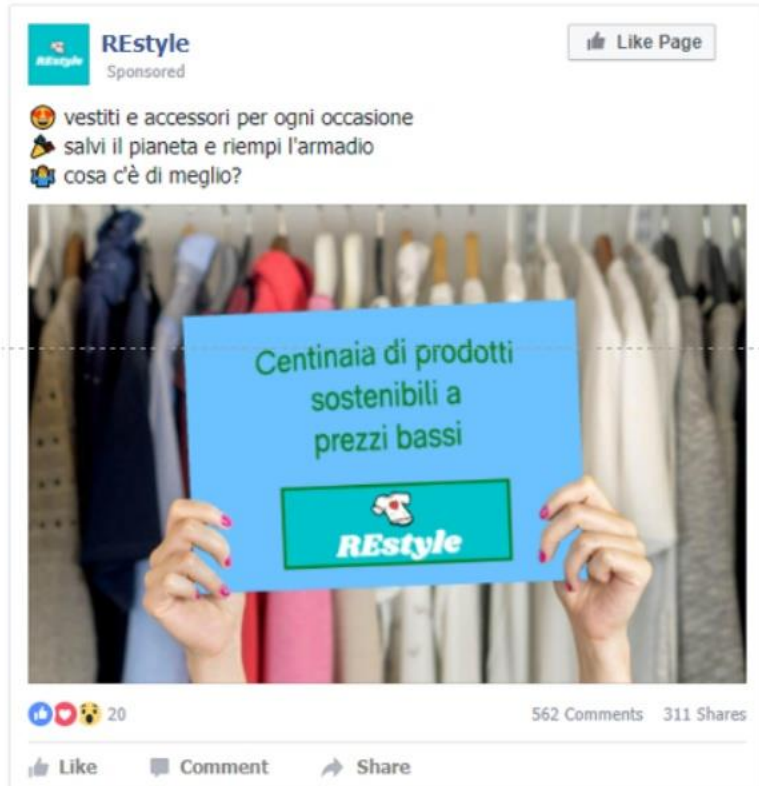
## Instagram





# CREATIVITA'

## FaceBook

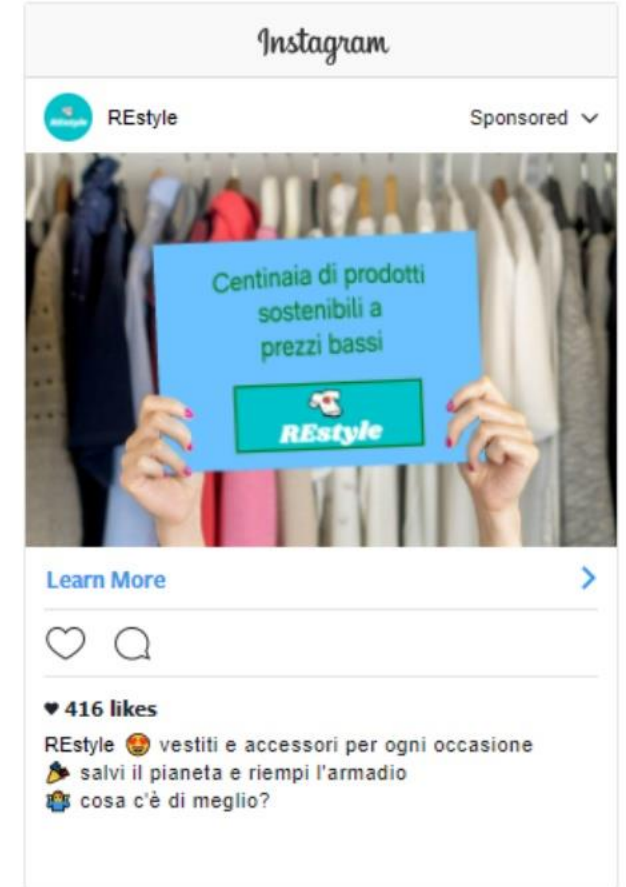


AD 2 Photo Post  
Obiettivo: traffico

In questo post ho voluto evidenziare i punti forti del sito:

- ampia scelta di prodotti
- sostenibilità
- prezzi bassi

## Instagram



# CREATIVITA'

## FaceBook

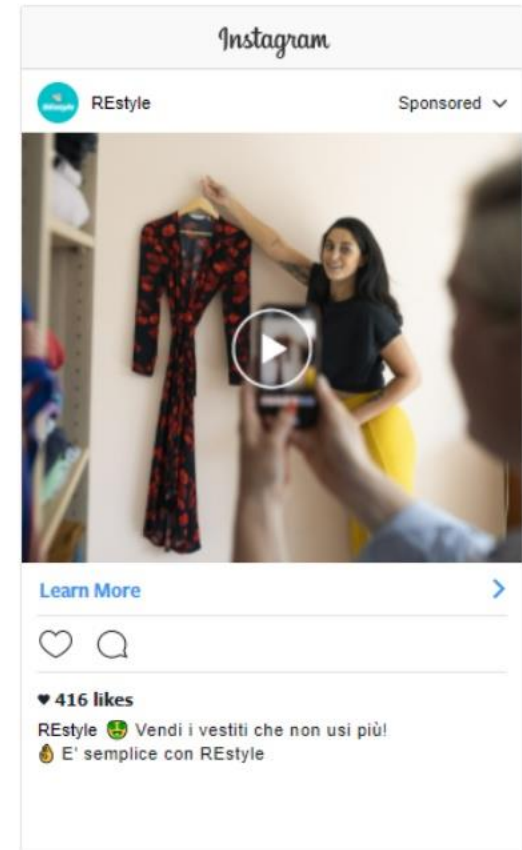


AD 3 Video Post  
Obiettivo: traffico

Un breve video di 15 secondi mostra all'utente come vendere in tutta comodità i propri abiti o accessori.

Il fine è quello di far comprendere come funziona il sito in totale trasparenza.

## Instagram



## FaceBook



AD 4 Video Post

Obiettivo: traffico

Il video ha l'intento di sensibilizzare l'utente riguardo all'impatto che l'industria dell'abbigliamento ha sull'ambiente.

In questo modo voglio "giocare" con il senso di colpa e senso del dovere dell'utente, il quale dovrebbe chiedersi se vale davvero la pena acquistare abiti nuovi che hanno un forte impatto sull'ambiente.



# CREATIVITA'

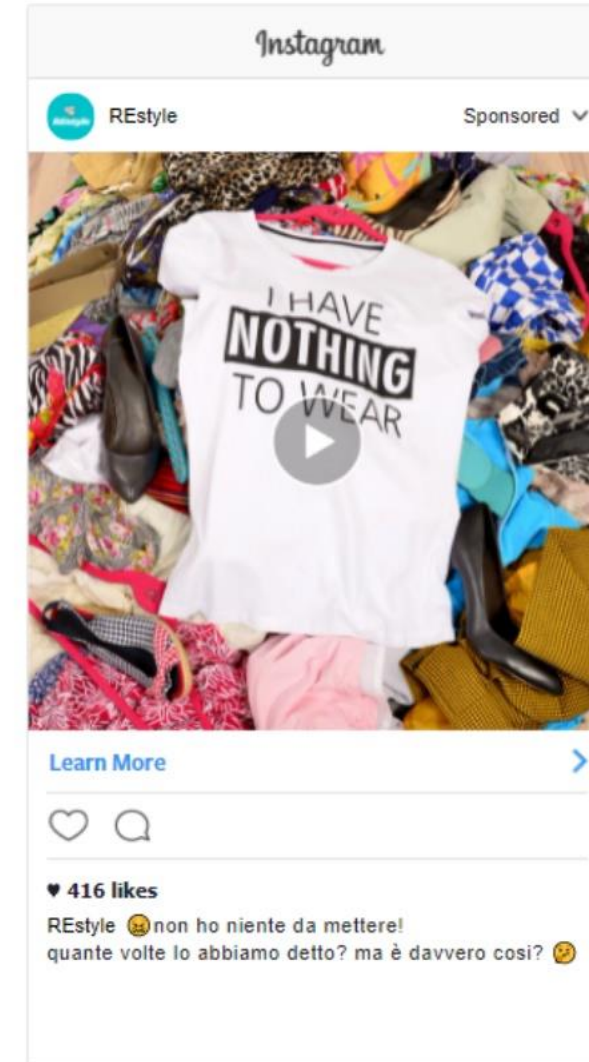
## Instagram

AD 5 Video Post

Obiettivo: traffico

"Non ho niente da mettere!" E' una frase che diciamo davvero spesso... ma è davvero così?

Con questo video, oltre che sensibilizzare il possibile cliente riguardo le tematiche ambientali, voglio fargli capire che con Restyle può liberarsi dei vestiti che non usa più ma che può perfino dargli nuova vita senza gravare sull'ambiente.



# CREATIVITA'

## FaceBook

**REstyle**  
Sponsored

👤 il mercato dell'usato è in continua crescita  
👤 non rimanere indietro  
👤 sii tu il cambiamento

### Il mercato di seconda mano raggiungerà i \$ 77B nel 2025

la vendita resale sta guidando la crescita



Anno	mercato tradizionale e donazione	resale	Totale
2019	8	2	10
2020	10	3	13
2021	12	4	16
2022	15	6	21
2023	18	9	27
2024	22	13	35
2025	28	49	77

REstyle

**una crescita inarrestabile**

vendi ciò che non usi

[Learn More](#)

### Impatto ambi



Categoria	abiti nuovi	resale
Emissioni di carbonio	21.1	3.7
Fabbisogno di energia	34.6	4.8
Utilizzo di acqua	1.2	0.2

REstyle

**la natura ti ringrazia**

acquista su REstyle

   20

562 Comments 311 Shares

 Like  Comment  Share

AD 6 Carosello

Obiettivo: traffico

Il mercato dei vestiti usati sta aumentando esponenzialmente.

Si prevede che la compravendita di capi usati raggiungerà i 77 miliardi nel 2025, più del doppio rispetto ad oggi.

Non è una moda passeggerà, è il futuro dell'industria della moda, è un cambiamento inarrestabile ed invito l'utente a farne parte.

# CREATIVITA'

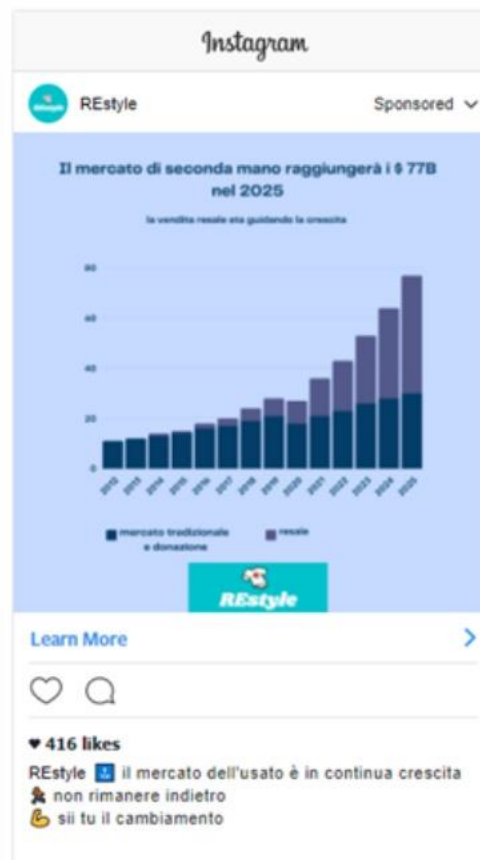
## Instagram

AD 6 Carosello

Obiettivo: traffico

Il mercato dei vestiti usati sta aumentando esponenzialmente. Si prevede che la compravendita di capi usati raggiungerà i 77 miliardi nel 2025, più del doppio rispetto ad oggi.

Non è una moda passeggerà, è il futuro dell'industria della moda, è un cambiamento inarrestabile ed invito l'utente a farne parte.



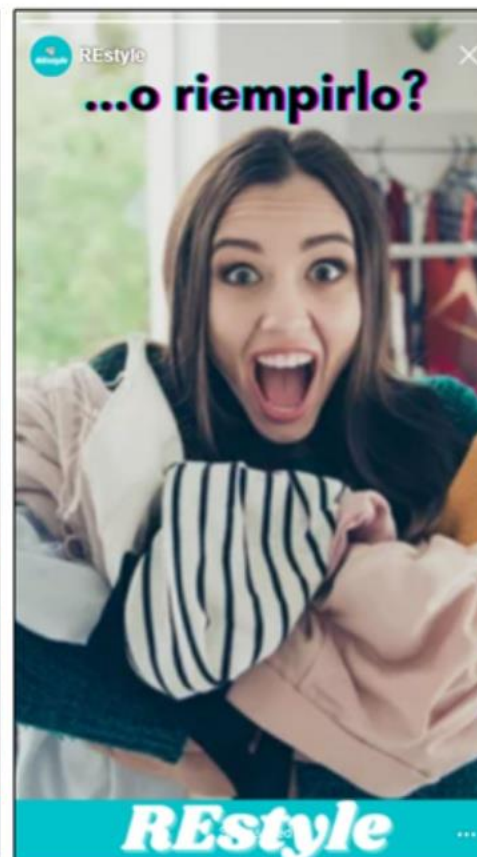
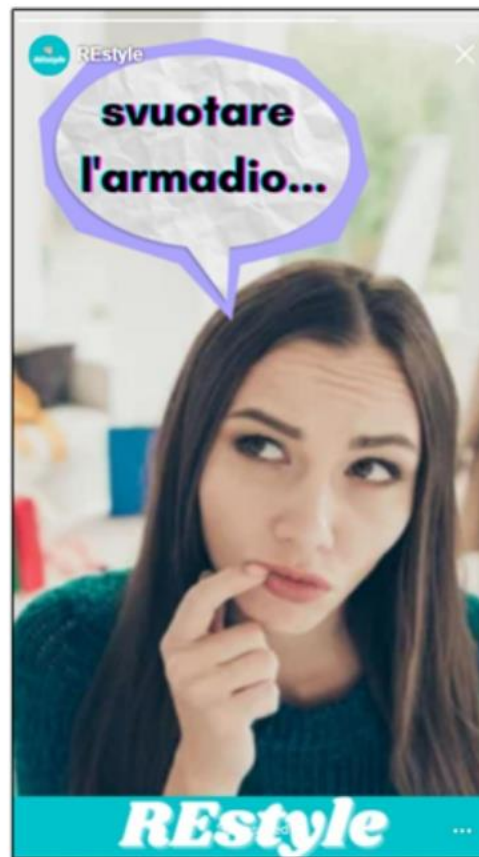
## CREATIVITA'

### Instagram

AD 7 Instagram Story

Obiettivo:  
conversione

REstyle offre la possibilità di vendere ed acquistare capi usati, con queste storie il sito si presenta come la soluzione ad entrambe le necessità.





# CREATIVITA'

## Instagram

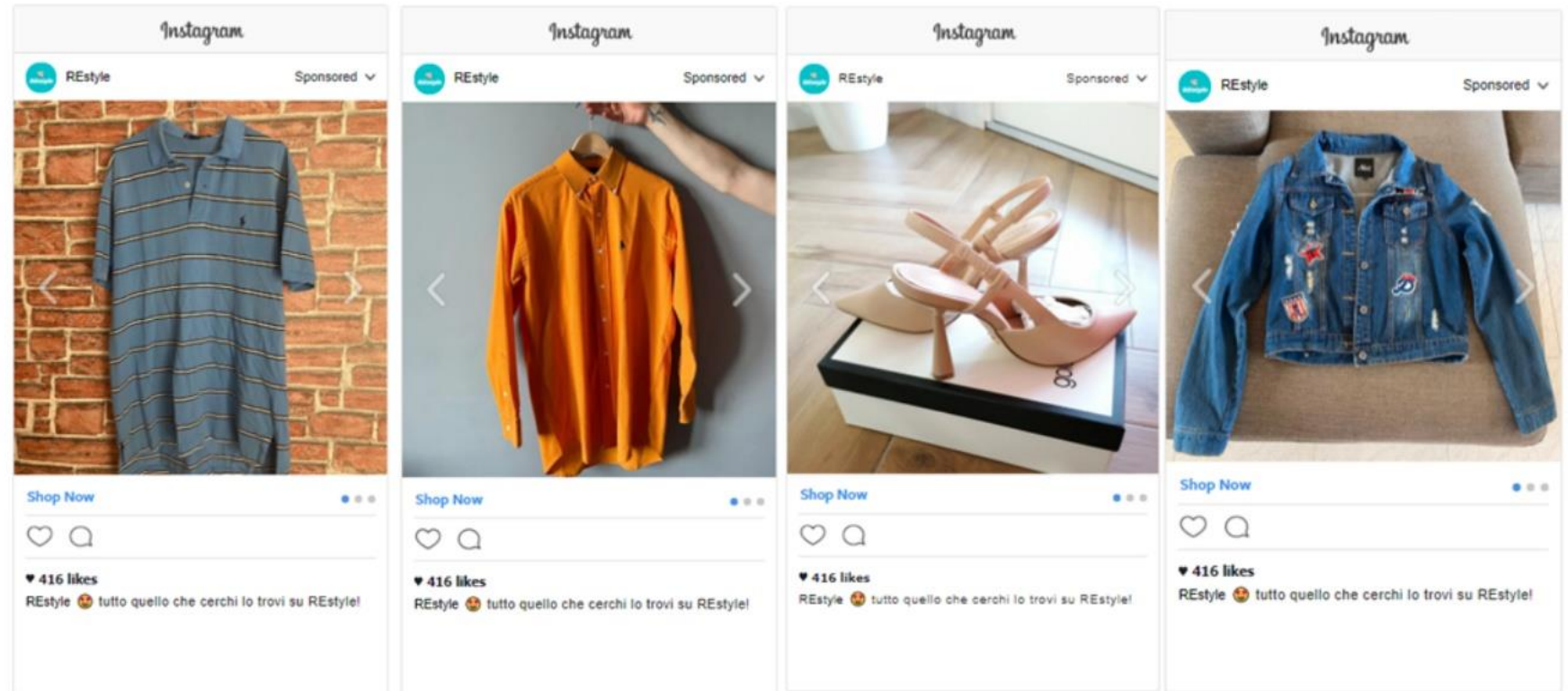
AD 8 Carosello

Obiettivo: conversione

Questo carosello ha lo scopo di illustrare al cliente quali prodotti potrà trovare all'interno dell'e-commerce.

Ho utilizzato sia immagini di abbigliamento maschile e femminile sia accessori in quanto il mio target è molto ampio e variegato.

La CTA invita ad acquistare sul sito.





# CREATIVITA'

## FaceBook

**RStyle**  
Sponsored

Like Page

50% in meno sul tuo primo acquisto 🥳  
non lasciartelo scappare! 🤝



50% sul tuo primo acquisto  
centinaia di prodotti ti aspettano

[WWW.RESTYLE.IT](http://WWW.RESTYLE.IT)

Shop Now



20

562 Comments 311 Shares

 Like

 Comment

 Share

AD 9 Photo post

Obiettivo: conversione

Lo sconto serve per invogliare il nuovo l'utente ad acquistare per la prima volta dal sito.

La CTA invita ad entrare nel sito.

# CREATIVITA'

## Instagram

AD 9 Photo post

Obiettivo: conversione

Lo sconto serve per invogliare il nuovo l'utente ad acquistare per la prima volta dal sito.

La CTA invita ad entrare nel sito.

The image is a screenshot of a Facebook advertisement for REstyle. At the top left is the REstyle logo with a 'Sponsored' tag. At the top right is a 'Like Page' button. The main text reads: 'non lasciarti scappare questo incredibile sconto 🍷' followed by 'centinaia di prodotti ti aspettano 😊'. Below this is a large image of various colorful clothes hanging on a rack. A large blue circle is overlaid on the image with the text '-50%' in large green letters and 'sul tuo primo acquisto' in smaller green letters below it. At the bottom of the ad, it says '-50% su tutti i prodotti' and 'il primo acquisto lo paghi la metà'. Below that is the website 'WWW.RESTYLE.IT' and a 'Shop Now' button. At the very bottom, it shows engagement metrics: 20 reactions (likes and loves), 562 comments, and 311 shares. Below these are icons and labels for 'Like', 'Comment', and 'Share'.

REstyle  
Sponsored

Like Page

non lasciarti scappare questo incredibile sconto 🍷  
centinaia di prodotti ti aspettano 😊

**-50%**  
sul tuo primo acquisto

-50% su tutti i prodotti  
il primo acquisto lo paghi la metà

WWW.RESTYLE.IT

Shop Now

20 562 Comments 311 Shares

Like Comment Share

## BUDGET E OTTIMIZZAZIONE

Dal momento che i post di Facebook ed Instagram sono essenzialmente gli stessi dividerò il budget di 2000€ equamente tra le due piattaforme (1000€ per Facebook e 1000€ per Instagram).

I post con obiettivo traffico verranno sponsorizzati durante le prime due settimane, successivamente, nelle settimane 3 e 4 metà del budget utilizzato per esse verrà utilizzato per i post con obiettivo conversione.

I post con obiettivo copertura partono dalla terza settimana.

Finita la prima settimana spegnerò i post che hanno performato meno così da dedicare più budget ai post con obiettivo traffico durante la seconda settimana.

Alla fine di essa andrò ancora a "sfoltire" le ads con obiettivo traffico per avere maggiore budget da dedicare alla conversione.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Paolo Tanzini