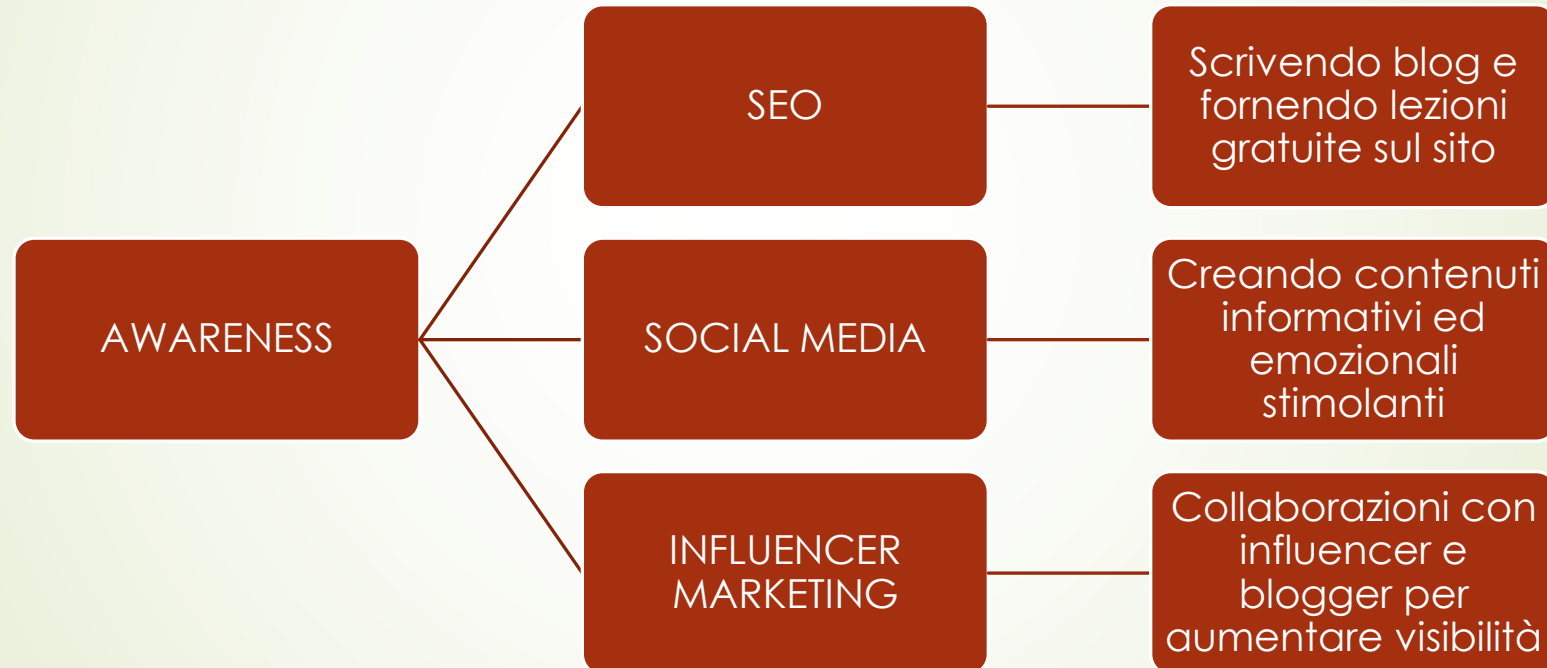


# COSTRUZIONE FUNNEL DI MARKETING


*beYOGA*

# STRUMENTI DI VISIBILITA'

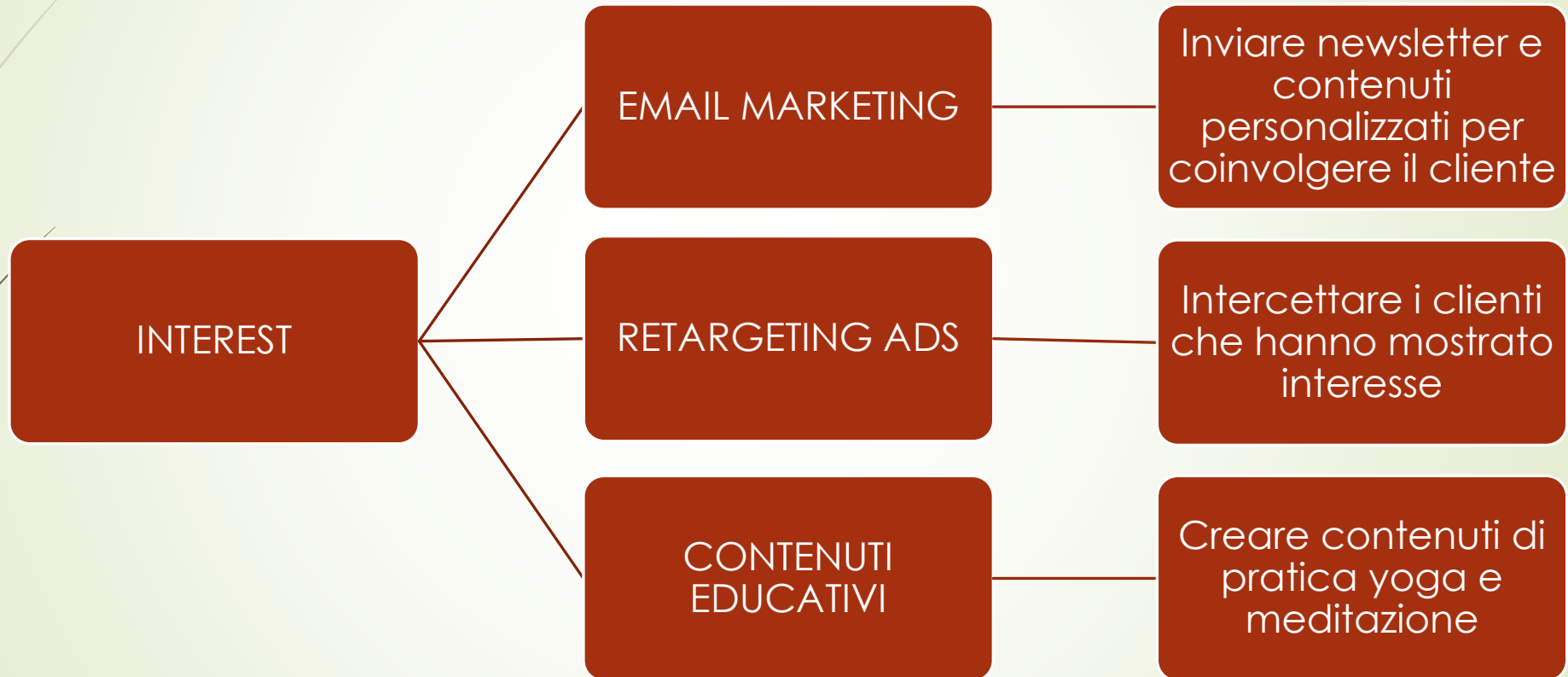




# ESEMPIO CAMPAGNA AWARENESS

- IL brand beYoga oltre a produrre articoli sportivi, fornisce anche lezioni di yoga e pilates. Quindi la campagna di consapevolezza è quello di attirare maggior numero di visitatori con video educativi su Instagram, TikTok e Youtube mostrando sia come vengono realizzati i prodotti ecosostenibili e made in italy, sia promuovendo e fornendo mini lezioni guida di yoga gratuite.
- 

# GENERARE INTERESSE

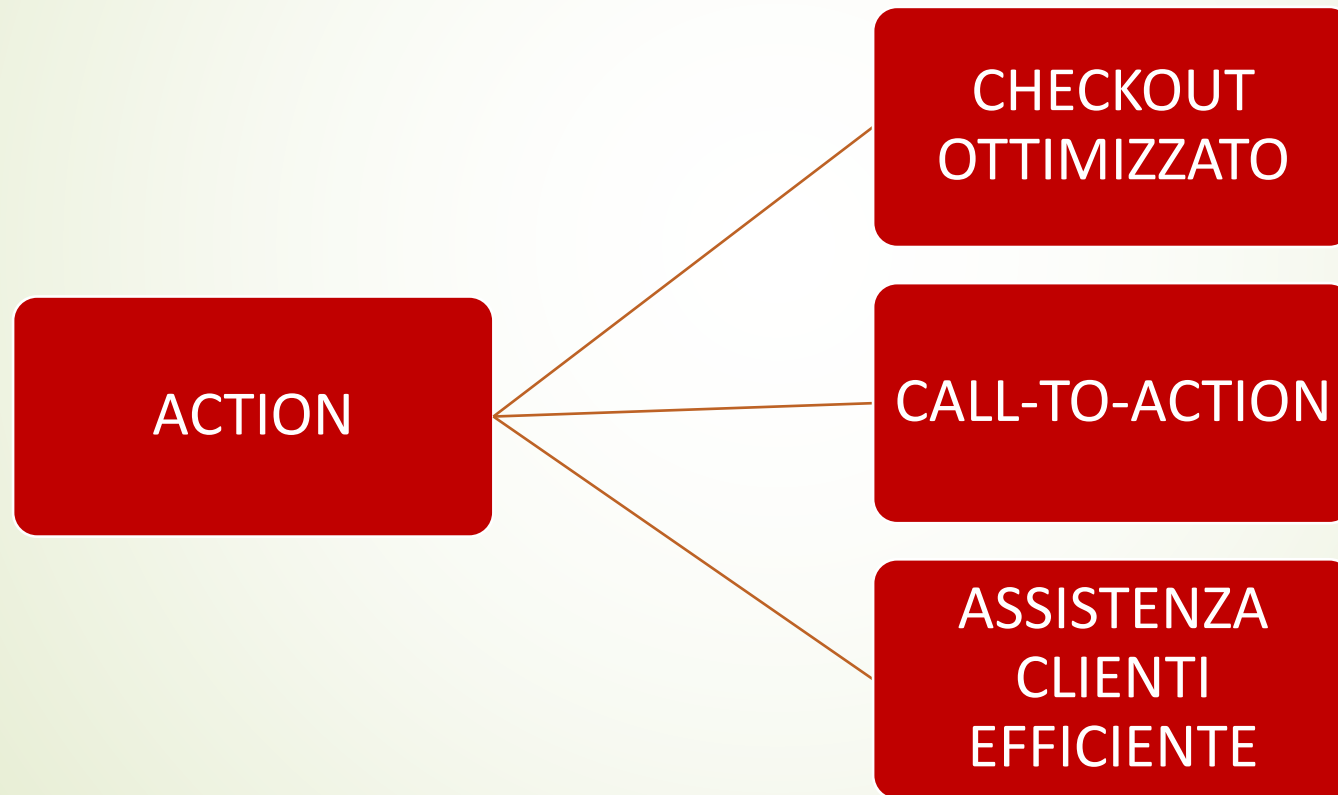


# CONSIDERATION

Cercheremo di portare alla luce la qualità e il servizio offerto tramite i seguenti strumenti

- TESTIMONIANZE dei clienti che usufruiscono dei nostri prodotti/servizi
- RECENSIONE dei nostri prodotti e servizi
- RESO E PROVA GRATUITA DI 30 GIORNI PER PRODOTTI E SERVIZI

Questa fase deve essere estremamente semplificata per portare facilmente il processo di conversione





# FIDELIZZAZIONE

Fidelizzeremo il cliente con una serie di strategie quali:

- PROGRAMMI DI FEDELTA': accumulando punti per ogni acquisto effettuato che porterà poi ad uno sconto ogni 100 punti
- EMAIL POST-VENDITA: Che saranno diverse e personalizzate, potranno essere email di ringraziamento, conferma dell'ordine di acquisto, auguri di compleanno con uno sconto in regalo, ecc



# ADVOCACY

## (Passaparola e promozione)

Il brand offre a dare la migliore qualità ed esperienza al cliente. Offrendo sul mercato un prodotto eccellente, credo che il miglior passaparola che potremmo usare è solo l' **user-generated content**.

Il brand si adopera ad invitare tutti i suoi clienti a lasciare liberamente le proprie recensioni, foto o esperienze sul prodotto o servizio offerto.