

ESERCIZIO 1

Il nuovo Brand Deorod sta per lanciare sul mercato una crema deodorante senza profumi, sostanze chimiche ed alcol

1 il primo passo è collegare fra di loro le 4P "Tradizionali" e "Digitali" in una strategia coerente al fine di strutturare un Marketing Mix attuale ed efficiente

2. Affiancare al Marketing Mix una strategia che preveda l'attuazione dei Metodi di promozione

3. Creare una strategia che permetta a Deorod di far crescere la sua visibilità sui Social Network e poter vendere il prodotto

Costruire una strategia di contenuti di domanda latente e domanda diretta per stimolare l'attenzione delle persone che risponda a queste domande:

- Chi è e come individuo il mio cliente ideale?
- Come si informa e decide di acquistare?
- Quali sono i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto
- Chi sono e che cosa fanno i miei competitor?

MARKETING STRATEGY



DEOROD

Prodotto:

Qualità:

Deorod si distingue per la sua formula senza profumi, alcool e ipoallergenica. Neutralizza gli odori ed è il miglior alleato della pelle sensibile.

Confezione ecologica:

La qualità del prodotto e l'attenzione per l'ambiente è fondamentale per Deorod, si affida ad aziende che realizzano packaging sostenibili.

Personalizzazione:

Utilizziamo dati digitali per offrire raccomandazioni personalizzate basate sul tipo di pelle e sulle preferenze dell'utente.



Prezzo

Prezzo Competitivo:



Offriamo un prezzo accessibile per garantire che Deorod sia alla portata di tutti

Sconti Digitali:



Utilizziamo strategie di marketing digitale per offrire sconti, promozioni e programmi fedeltà ai clienti online

Punto vendita

Presenza Online:



Espandiamo la distribuzione online attraverso il nostro sito web e piattaforme e-commerce

Partnership con influencer:



Collaboriamo con influencer e recensori di bellezza per far promuovere Deorod sui social

Sponsor di squadre sportive:



Promuoviamo Deorod proponendoci come sponsor di squadre sportive. Aiuta a realizzare delle recensioni da atleti che promuovono il nostro prodotto.

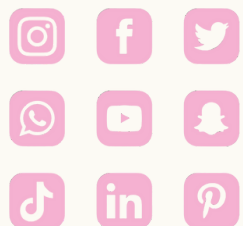
Collaborazione studi dermatologici e farmacie:



Collaboriamo con Farmacisti e Dermatologi per far consigliare il nostro prodotto.

Promozione

Social Media Advertising:



Utilizziamo le piattaforme di social media per promuovere Deorod attraverso annunci mirati, video tutorial e testimonianze dei clienti.

Content Marketing:



Creiamo dei contenuti educativi sul nostro blog e sui social media per informare i consumatori sull'importanza di una scelta di deodorante sicura ed efficace

Email Marketing:



Implementiamo campagne di email marketing per mantenere un rapporto diretto con i clienti e informarli su offerte speciali e nuovi lanci di prodotti.

Programmi di Referral



Incentiviamo i clienti a condividere Deorod con amici e familiari attraverso programmi di referral digitali

SEO (Search Engine Optimization)

Ricerca delle parole chiave:

- Identifichiamo le parole chiave pertinenti per il tuo prodotto, come "deodorante in crema senza profumi", "deodorante alcool-free", "deodorante ipoallergenico", e simili.



Link building:

- Creiamo una strategia di link building per ottenere link da siti web affidabili e pertinenti. Ciò può contribuire a migliorare l'autorità del tuo sito web.



Velocità del sito:

- Assicuriamo che il tuo sito sia veloce e reattivo, poiché la velocità del sito è un fattore importante per il posizionamento nei motori di ricerca.



Ottimizzazione on-page:

- Assicuriamo che le tue pagine web siano ottimizzate per le parole chiave target. Questo include l'uso delle parole chiave nei titoli, negli URL, nei tag degli header (H1, H2, H3), nelle descrizioni delle immagini e nei contenuti stessi.



Creazione di contenuti di qualità:

- Creiamo contenuti sul tuo sito web che rispondano alle domande e alle esigenze dei potenziali clienti. Ad esempio, articoli informativi sui benefici di un deodorante senza profumi o come scegliere il deodorante giusto per la pelle sensibile.



Ottimizzazione per dispositivi mobili:

- Garantiamo che il tuo sito sia ottimizzato per i dispositivi mobili, poiché sempre più persone effettuano ricerche da smartphone.



IDENTIFICAZIONE DEL CLIENTE IDEALE



- **Nome:** Giulia
- **Età:** 30- 45 anni
- **Genere:** Femminile
- **Stila di vita:** sportiva, preoccupata del benessere della pelle e impegnata nel lavoro e nella vita familiare
- **Caratteristiche:** pelle sensibile e allergica, sensibile ai deodoranti e agli agenti chimici

○

COME SI INFORMA E DECIDE DI ACQUISTARE?

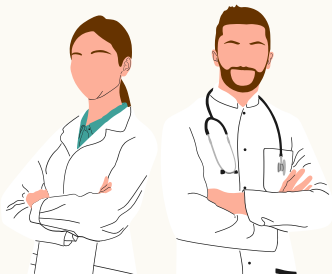
Giulia è una persona che ricerca attentamente i prodotti da acquistare quindi esegue molteplici ricerche tra cui:



ricerca online: utilizza google e social media per trovare informazioni per la cura personale ed è attenta a tutti i prodotti biologici dedicati alla cura personale



ricerca online: utilizza google e social media per trovare informazioni per la cura personale ed è attenta a tutti i prodotti biologici dedicati alla cura personale



consigli degli esperti: Si fida degli esperti in salute e bellezza

QUALI SONO I DUBBI O I TIMORI CHE POTREBBERO BLOCCARE L'ACQUISTO



Allergie o irritazioni: e' indispensabile che per il nostro pubblico target creiamo dei contenuti che valorizzino le proprietà ipoallergiche e benefiche di deorod



Efficacia: e' indispensabile che per il nostro pubblico target creiamo dei contenuti che dimostrino l'efficacia di deorod attraverso video e testimonianze.



Scetticismo verso i deodoranti senza profumo: e' indispensabile che per il nostro pubblico target spiegare che deorod elimina gli odori



Prezzo: e' indispensabile che per il nostro pubblico target capisca che deorod è miglio deodorante rispetto gli altri deodoranti sul mercato

CHI SONO E CHE COSA FANNO I MIEI COMPETITOR?



Analizzare il prodotto dei competitor è fondamentale per capire i loro difetti e punti di forza al fine di rendere Deorod il miglior deodorante sul mercato



- Naturale
- Attento all'emissioni di CO2
- Ricaricabile



- Profumazione
- Per pelle normale
- Lunga durata 48h



- Senza profumo
- Per pelle normale
- Lunga durata 48h