

Strawberry Srl



Obiettivo aziendale

Il nostro obiettivo aziendale principale è quello di **aumentare le vendite**, ma ci sono altri sub-obiettivi come:

- **Aumento dei clienti fidelizzati**
- **Ampliare il numero dei contatti dei clienti (lead generation)**
- **Innalzare il più possibile lo scontrino medio.**

Obiettivi di marketing

- Aumentare la consapevolezza del marchio:** se l'azienda di frutta e verdura è relativamente sconosciuta, potremmo voler aumentare la consapevolezza del marchio tra il target di riferimento. Questo obiettivo potrebbe essere raggiunto attraverso attività di marketing online e offline, come pubblicità sui social media, pubblicità su Google, marketing tramite influencer, eventi locali, ecc.
- Aumentare le vendite online:** se l'azienda di frutta e verdura ha un sito web di e-commerce, potremmo impostare l'obiettivo di aumentare le vendite online. Questo potrebbe essere raggiunto attraverso l'ottimizzazione del sito web per i motori di ricerca, l'offerta di promozioni online, la creazione di contenuti di blog che aiutino a promuovere i prodotti, l'uso di email marketing per promuovere gli sconti e le offerte speciali.
- Incrementare la frequenza di acquisto e lo scontrino medio:** se i clienti acquistano prodotti solo occasionalmente, potremmo voler impostare l'obiettivo di incrementare la frequenza di acquisto. Questo potrebbe essere raggiunto attraverso l'offerta di programmi di fedeltà, promozioni esclusive per i clienti che acquistano più frequentemente, l'invio di email che promuovono i prodotti stagionali, ecc.
- Aumentare il numero di clienti:** se vogliamo ampliare il nostro mercato, potresti impostare l'obiettivo di aumentare il numero di clienti. Ciò potrebbe essere raggiunto attraverso la pubblicità sui social media, la partecipazione ad eventi locali, la promozione tramite influencer, l'offerta di offerte speciali per i nuovi clienti, ecc.
- Sviluppare una presenza sul territorio:** se vogliamo diventare il principale punto di riferimento per la frutta e verdura nella tua zona, potremmo impostare l'obiettivo di sviluppare una presenza sul territorio. Questo potrebbe essere raggiunto attraverso l'organizzazione di eventi locali, la partecipazione ad eventi della comunità, la sponsorizzazione di squadre sportive locali, la creazione di contenuti di blog sulla tua città o zona geografica, ecc.

JAN
2023

FAVOURITE SOCIAL MEDIA PLATFORMS

PERCENTAGE OF ACTIVE SOCIAL MEDIA USERS AGED 16 TO 64 WHO SAY THAT EACH OPTION IS THEIR "FAVOURITE" SOCIAL MEDIA PLATFORM
NOTE: YOUTUBE IS NOT OFFERED AS AN ANSWER OPTION FOR THIS QUESTION IN GWI'S SURVEY, SO IT WILL NOT APPEAR IN THIS RANKINGJAN
2023

WEB TRAFFIC REFERRALS FROM SOCIAL MEDIA

SOURCE: GWI. NOTE: FIGURES REPRESENT THE FINDINGS OF A BROAD GLOBAL SURVEY OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64. SEE GWI.COM FOR FULL DETAILS. NOTE: YOUTUBE IS NOT OFFERED AS AN ANSWER OPTION FOR THIS QUESTION IN GWI'S SURVEY, SO IT WILL NOT APPEAR IN THIS RANKING.



Quali canali social utilizzare?

Dalla ricerca dei social media più utilizzati notiamo che Facebook e Instagram sono i più gettonati dopo whatsapp.

Per le loro caratteristiche sono utili per creare contenuti di qualità e per delle Ads.



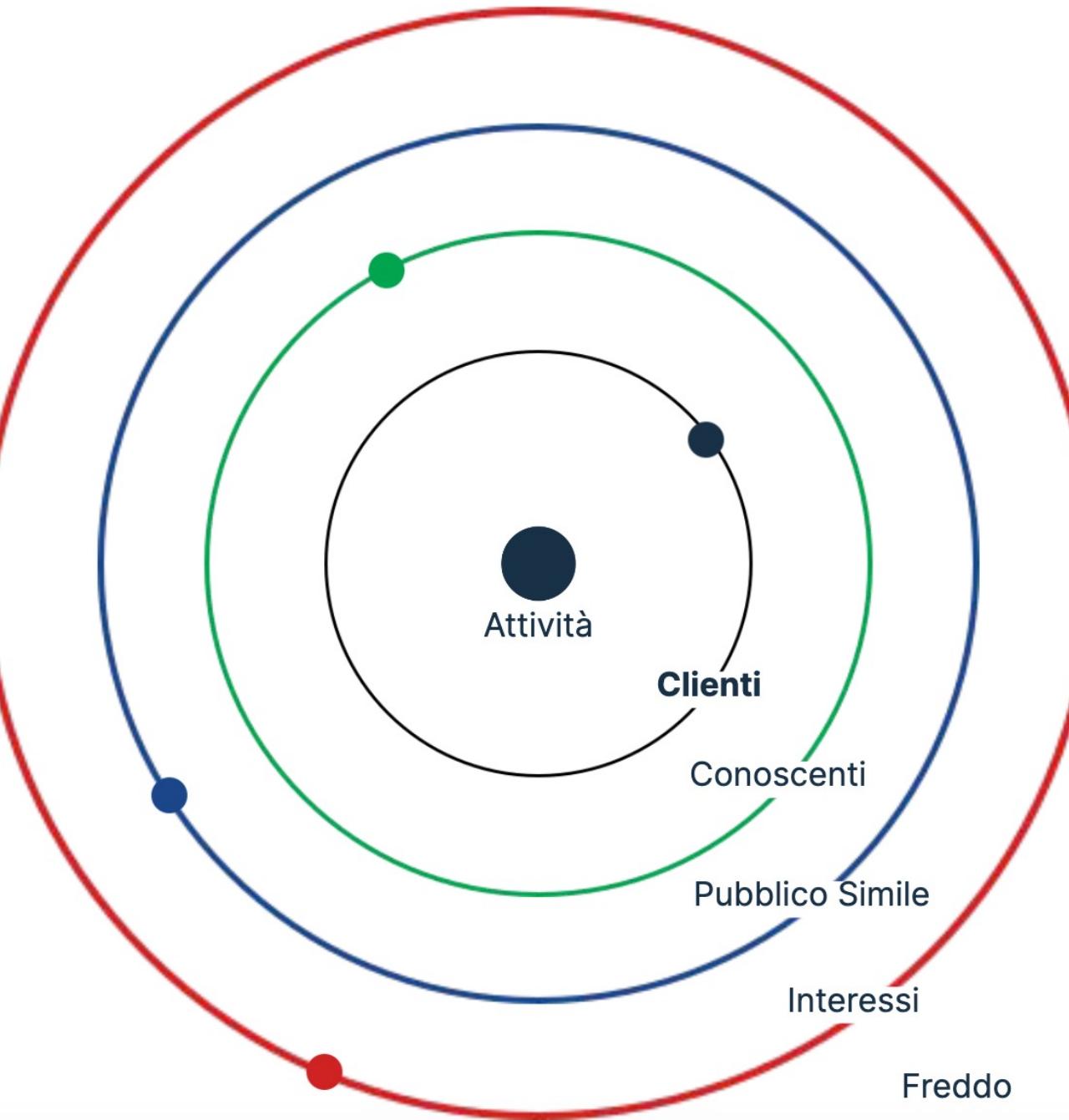
Perché Instagram?

- Content Marketing
- Reel (con il nuovo aggiornamento vengono spinti di più)
- Visibilità Maggiore con minor budget
- Influecer Marketing
- Possibilità di raggiungere anche i più giovani



Perché Facebook?

- Creazione di ads molto articolate
- Ads su misura per ogni fase del funnel
- Possibilità di raggiungere ogni tipo di target, da broad ad un pubblico specifico.



I nostri target

Colpiremo diversi target:

I clienti → hanno già una buona awareness del nostro brand, ma possiamo proporre sconti, buoni regalo ecc per aumentare il numero di vendite e lo scontrino medio. Creare anche una buona customer care per aumentare il CTVL.

Conoscenti → sono coloro che ci conoscono, ci guardano ma non comprano da noi. Offriamo qualche sconto per completare il loro percorso.

Pubblico simile e interessi → l'algoritmo ha riconosciuto questo target come simile ai nostri clienti o con interessi simili, giocheremo su content marketing per attirarli nella parte alta del funnel.

Freddo → pubblico che ancora non ci conosce. Daremo loro contenuti di alta qualità gratis per aiutare ad avere la loro fiducia anche grazie alla social proof.



PROVA GRATIS Carrefour Club

CONSEGNA GRATUITA
SULLA SPESA ONLINE
ti aspettano!



WWW.CARREFOUR.IT/SPESAONLINE
Carrefour Club
Prova gratis Carrefour Club: per te consegna gratuita
sulla spesa online e tanti altri imperdibili vantaggi!

Learn More





Ritira i tuoi prodotti Brabantia

 brabantia |  Carrefour

CARREFOUR

Uno dei principali competitor è carrefour, assieme a tutti gli altri supermercati, sia per la notorietà sia per i costi molto più bassi.

Lavorano molto sulla consegna a domicilio e sul risparmio.

16:39
Cerca

frutta



Pianeta frutta
5,0 ★★★★★ (5) ⓘ
Negozio di alimentari · 220 m
Aperto · Chiude alle ore 20
Acquisti in negozio

Chiama Indicazioni Condividi



4 giorni fa
Alimentari e Frutta e verdura
Nessuna recensione
Alimentari · 1,9 km
Acquisti in negozio

Indicazioni Condividi

frutta



L'Angolo Della Frutta di Garau Salvatore
4,7 ★★★★★ (13) ⓘ
Negozio di frutta e verdura · 4,4 km
Apre tra poco · 17
Acquisti in negozio · Consegn a domicilio

Chiama Indicazioni Condividi



Bontà genuina
4,8 ★★★★★ (8) ⓘ
Negozio di frutta e verdura · 4,6 km
Aperto · Chiude alle ore 20
Acquisti in negozio · Consegn a domicilio

Chiama Indicazioni Condividi

Immaginando che Strawberry Srl sia nella mia zona ho analizzato tutti i competitor diretti aventi una scheda google my business, la maggior parte non ha un sito web e non è presente nei social.

