

WgD1

SMM - Strategia di contenuti

L'idea

Ho ripreso il piccolo **e-commerce InkBliss**, di mia ideazione, creato per il progetto M2.

L'e-commerce è dell'artista Claire, un'illustratrice emergente, che ha un suo brand e vuole vendere le sue illustrazioni, come poster e su merchandising (e.g. tote bag e tazze).

Generalmente, le opere rappresentano **donne libere** che emanano serenità e **libertà**; trasmettono, inoltre, un senso di calma, introspezione e forza interiore, celebrando la **bellezza e la potenza dell'universo femminile**.

Lo stile è moderno e minimalista, con una palette di colori vivaci e contrastanti.

Tutte le illustrazioni sono disegnate dall'artista al computer e stampate su carta di alta qualità.





Il nome

InkBless Illustrations, dall'unione delle parole *inchiostro* e 'gioia', con un chiaro riferimento alle stampe e alle illustrazioni.





Tutti i prodotti sono stati realizzati con Canva,
con immagini prese da Freepik

SMM - strategia di contenuti

Buyer Personas

- 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?





Buyer Persona 1

Emma Ferrari

- Età: 28 anni
- Occupazione: Graphic designer freelance
- Stato civile: Single
- Livello di istruzione: Laurea in Design Grafico
- Reddito annuale: 25.000 - 35.000 €

Identikit

- Appassionata da sempre di arte e illustrazione, nel tempo libero pratica yoga e meditazione.
- Ama leggere libri di self-help e crescita personale, oltre a viaggiare in luoghi tranquilli immersi nella natura.
- Crede nell'empowerment femminile, nella libertà di espressione e preferisce prodotti artigianali e sostenibili.
- Compra spesso online, soprattutto facendo ricerche mirate su Google e facendosi ispirare su Instagram, e apprezza molto le storie dietro i brand che riflettono i suoi valori.
- Il suo obiettivo è decorare la casa con pezzi d'arte che ispirino serenità e riflettano la sua personalità e valori.



Come si informa e decide di acquistare

- **Social Media:** Emma scopre nuovi artisti e prodotti principalmente su Instagram, dove segue profili legati all'arte, al design e all'empowerment femminile. Le immagini curate e le storie dietro le creazioni catturano la sua attenzione.
- **Recensioni e Testimonianze:** Emma legge recensioni e testimonianze di altri acquirenti per assicurarsi della qualità e dell'affidabilità del prodotto. Recensioni positive e dettagliate la rassicurano sulla sua decisione di acquisto.
- **Newsletter e Blog:** È iscritta a newsletter di artisti e brand che ama e legge blog di arte e design per scoprire nuovi trend e ricevere consigli.



Dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto

- **Qualità e Artigianalità:** Emma potrebbe essere preoccupata che il prodotto non sia di alta qualità come descritto o che non rispecchi veramente l'artigianalità promessa.
- **Sostenibilità:** Dubbi sulla sostenibilità dei materiali e dei processi di produzione potrebbero farla esitare, poiché è molto attenta all'impatto ambientale.
- **Prezzo:** Anche se è disposta a spendere di più per prodotti di qualità, potrebbe preoccuparsi che il prezzo non giustifichi il valore percepito.
- **Affidabilità del Venditore:** Potrebbe avere timori riguardo l'affidabilità del venditore, specialmente se non ha acquistato da lui in precedenza.





Buyer Persona 2

Laura Conti

- Età: 40 anni
- Occupazione: Manager nel settore del marketing
- Stato civile: Sposata, con due figli
- Livello di istruzione: Laurea in Economia
- Reddito annuale: 50.000 - 60.000 €

Identikit

- Appassionata di design d'interni, viaggi verso destinazioni storiche e culturali, yoga e benessere. Partecipa spesso a eventi culturali e artistici.
- Crede nell'importanza della bellezza e dell'armonia domestica, sostiene l'arte e gli artisti indipendenti, apprezza la qualità e l'artigianalità nei prodotti.
- Compra sia online che in negozi fisici, preferendo esperienze di acquisto personalizzate e di alta qualità.
- Segue blog e riviste di design e arte
- Il suo obiettivo è supportare artisti indipendenti e creare un ambiente domestico sereno e di ispirazione per la sua famiglia.



Come si informa e decide di acquistare

- **Social Media:** Laura segue profili di Instagram e pagine Facebook dedicati all'arte e al design d'interni.
- **Recensioni e Testimonianze:** Legge attentamente le recensioni online e le testimonianze di altri acquirenti. Le esperienze positive di altri clienti sono fondamentali per rassicurarla sulla qualità dei prodotti.
- **Riviste e Blog di Design:** Si informa leggendo riviste di design e blog specializzati in arte e decorazione d'interni. Queste fonti le offrono idee e ispirazione su come migliorare il suo spazio abitativo.
- **Consigli di Amici e Professionisti:** Si fida dei consigli di amici con gusti simili ai suoi e di professionisti del settore del design.



Dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto

- **Qualità e Autenticità:** Laura potrebbe essere preoccupata che i prodotti non siano di alta qualità. Vuole essere sicura di investire in qualcosa di duraturo e genuino.
- **Compatibilità con l'Arredamento:** Potrebbe avere dubbi su come l'opera d'arte si integrerà con l'arredamento esistente. Vuole che tutto si armonizzi perfettamente e aggiunga valore estetico alla sua casa.
- **Prezzo:** Anche se è disposta a spendere di più per prodotti di qualità, potrebbe esitare se il prezzo sembra eccessivo rispetto al valore percepito.
- **Politica di Reso e Servizio Clienti:** Laura potrebbe preoccuparsi delle politiche di reso e dell'assistenza clienti nel caso in cui ci siano problemi con l'acquisto. Vuole la sicurezza di poter restituire il prodotto se non è soddisfatta.





Buyer Persona 3

Filippo Russo

- Età: 32 anni
- Occupazione: Ingegnere informatico
- Stato civile: Fidanzato
- Livello di istruzione: Laurea in Ingegneria Informatica
- Reddito annuale: 30.000 - 35.000 €

Identikit

- Appassionato di arte moderna e contemporanea, tecnologia e innovazione, nel tempo libero ama praticare attività fisica.
- Crede nell'importanza della creatività e dell'espressione personale, sostiene gli artisti indipendenti ed è attento alla sostenibilità e alla responsabilità ambientale.
- Compra sia online che in negozi fisici, preferendo l'acquisto online per comodità,
- Segue blog e profili social che trattano di arte e design.
- Il suo obiettivo è decorare il proprio spazio abitativo con arte che ispiri e rilassi e trovare pezzi unici che riflettano la sua individualità e i suoi interessi. Spesso gli piace anche fare dei regali originali e d'ispirazione alla sua fidanzata.



Come si informa e decide di acquistare

- **Social Media:** Marco scopre nuovi artisti e prodotti attraverso Instagram e Tiktok, dove segue account dedicati all'arte moderna e al design. Gli piacciono i contenuti visivi di alta qualità e le storie degli artisti.
- **Recensioni Online:** Marco legge attentamente le recensioni su Google e Amazon. Le valutazioni alte e le recensioni dettagliate influenzano positivamente la sua decisione.
- **Siti Web e Blog di Arte e Design:** Visita siti web e blog specializzati in arte e design per scoprire nuove tendenze e ricevere consigli su prodotti unici e di qualità.
- **Consigli di Amici e Influencer:** Si fida dei consigli di amici che condividono i suoi interessi e degli influencer che seguono e promuovono prodotti artistici e di design.



Dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto

- **Autenticità e Originalità:** Marco potrebbe temere che i prodotti non siano autentici o originali come dichiarato.
- **Compatibilità con l'Arredamento:** Potrebbe avere dubbi su come l'arte si integrerà con il suo attuale arredamento. Vede l'acquisto come un investimento e vuole essere sicuro che il pezzo si adatti bene al suo spazio.
- **Prezzo:** Marco è disposto a investire in prodotti di qualità, ma potrebbe esitare se il prezzo sembra eccessivo rispetto al valore percepito.
- **Politica di Reso e Assistenza Clienti:** Potrebbe preoccuparsi delle politiche di reso e del servizio clienti nel caso in cui ci siano problemi con l'acquisto.



Strategie per Mitigare i Dubbi e i Timori

- **Offrire Garanzie di Qualità:** Comunicare chiaramente la qualità e l'artigianalità dei tuoi prodotti. Usare foto di alta qualità e descrizioni dettagliate.
- **Sostenibilità:** Evidenziare i materiali sostenibili e i processi ecologici utilizzati nella produzione.
- **Recensioni e Testimonianze:** Mostrare recensioni positive e testimonianze di clienti soddisfatti sul sito web e sui social media.
- **Politica di Reso Chiara:** Offrire una politica di reso semplice e chiara per rassicurare i clienti che possono restituire i prodotti se non sono soddisfatti.
- **Comunicazione Trasparente:** Mantenere una comunicazione chiara e trasparente con i clienti, rispondendo prontamente alle loro domande e fornendo aggiornamenti sullo stato dell'ordine.
- **Visualizzazione nel Contesto:** Fornire immagini dei tuoi prodotti inseriti in contesti abitativi reali per aiutare i clienti a visualizzare come si integreranno nel loro spazio.



Chi sono e che cosa fanno i competitor?

1. IULIASTRATION

The screenshot shows the Instagram profile for the account **iuliastration**. The profile picture is a circular portrait of a woman with glasses and a pink sweater. The bio reads:
iulia bochis
Arte
Feelings on Canvas
Order my book -
The Sun, The Sea and The Stars
Shop Prints ↓
✉ www.iuliastration.com

Statistics: 565 post, 772.000 follower, 597 seguiti.

Followers: giuliagirasola e isa.bella.giov

Below the bio are five circular icons with labels: daily life, My Book, SHOP, magic, and workplace.

At the bottom, there are three tabs: POST, REELS, and POST IN CUI TI HANNO TAGGATO. The POST section shows three images: 1) A woman reaching for a crescent moon with stars, with text: THE WALLS AREN'T CLOSING IN AROUND YOU; 2) A starry night sky with a crescent moon; 3) A person standing in a pool of water that has ripples emanating from them.

A yellow wavy line is visible at the bottom left of the slide.

E' presente sia su Instagram, con un seguito abbastanza importante, sia sui motori di ricerca con il suo sito web.

- Non offre la possibilità di reso
- Dalle FAQ sembrerebbe abbia una newsletter, ma sul sito non viene mostrata la call to action
- Non ha sponsorizzate né sui motori di ricerca, né sulla sua pagina FB
- Non mostra le recensioni sul sito e nemmeno sui social
- Accetta lavori su commissione (si può prendere spunto)

Chi sono e che cosa fanno i competitor?

2. INDEPENDENT REPUBLIC



Cornice in alluminio 30x40 cm
€19,00



Queenstein © Print
Da €20,00



Clint in Vincent © Print
Da €20,00



Medumarilyn © Print
Da €20,00



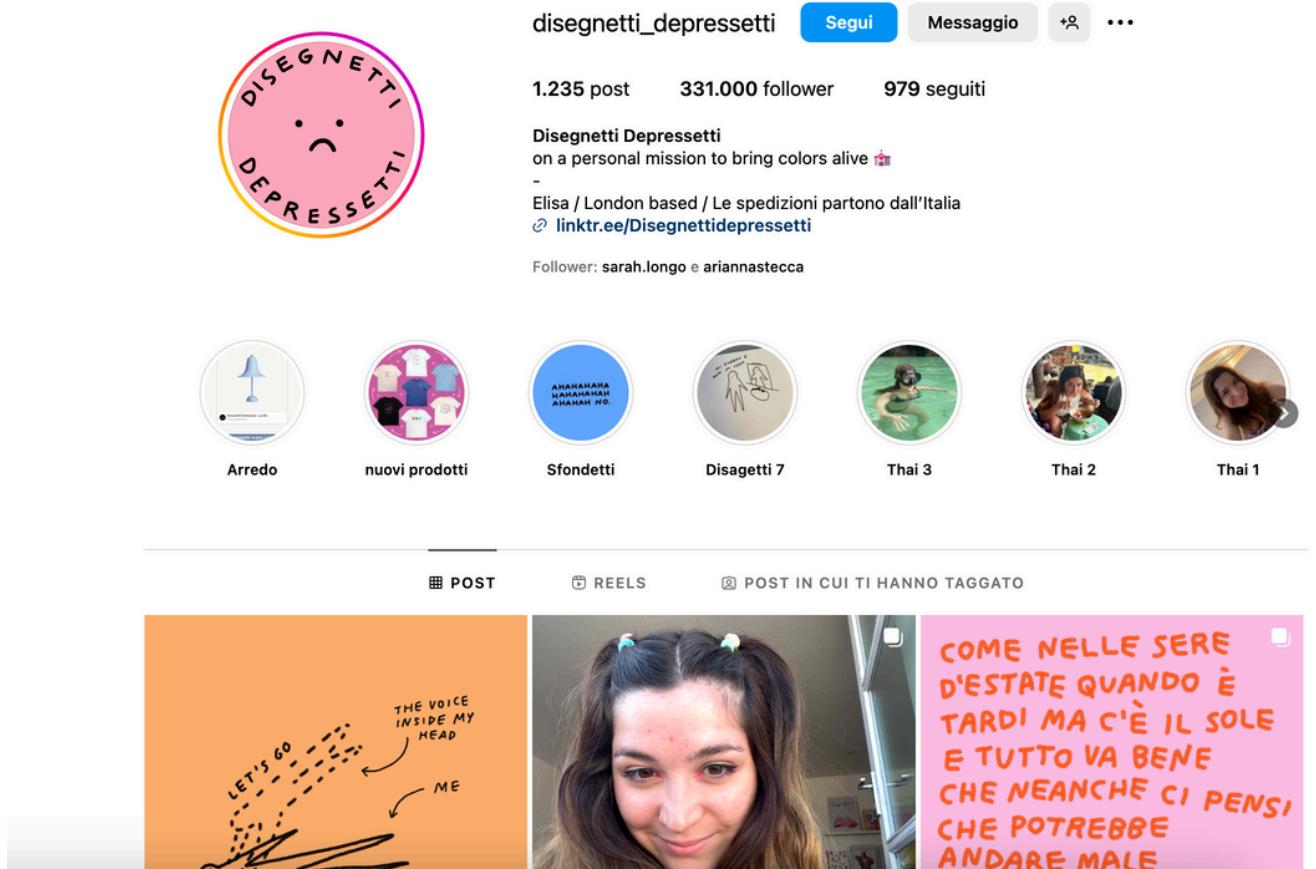
Presente sia sui social , sia sui motori di ricerca con il suo sito web.

- Ha recensioni molto buone ma non visibili, ha solamente un collegamento alla homepage di Trustpilot (nemmeno alla sua pagina)
- Le recensioni negative evidenziano a volte la scarsa qualità dei materiali e un'assistenza clienti non reattiva
- Non è possibile rendere le stampe
- Inviano certificato di autenticità



Chi sono e che cosa fanno i competitor?

3. DISEGNETTI DEPRESSETTI



Presente su IG e Tiktok, sia sui motori di ricerca con il suo sito web.

- Non si trovano recensioni sul sito o su Google
- Si mostra sui social, raccontando anche la sua storia personale

Strategie per Mitigare i Dubbi e i Timori

- **Offrire Garanzie di Qualità:** Comunicare chiaramente la qualità e l'artigianalità dei tuoi prodotti. Usare foto di alta qualità e descrizioni dettagliate.
- **Sostenibilità:** Evidenziare i materiali sostenibili e i processi ecologici utilizzati nella produzione.
- **Recensioni e Testimonianze:** Mostrare recensioni positive e testimonianze di clienti soddisfatti sul sito web e sui social media.
- **Politica di Reso Chiara:** Offrire una politica di reso semplice e chiara per rassicurare i clienti che possono restituire i prodotti se non sono soddisfatti.
- **Comunicazione Trasparente:** Mantenere una comunicazione chiara e trasparente con i clienti, rispondendo prontamente alle loro domande e fornendo aggiornamenti sullo stato dell'ordine.
- **Visualizzazione nel Contesto:** Fornire immagini dei tuoi prodotti inseriti in contesti abitativi reali per aiutare i clienti a visualizzare come si integreranno nel loro spazio.



STRATEGIA DI CONTENUTI

Domanda latente - esempi di contenuti

FACEBOOK & INSTAGRAM

- Carosello di immagini professionali che mostrano il prodotto in diversi contesti abitativi, specialmente per il target di Laura e Filippo
- Copy informativo ma anche ispirazionale
- Informazioni sulla qualità e originalità garantita, l'assistenza clienti attiva 24/7 e la possibilità di reso



InkBliss Sponsored

Shop Now

89 views

InkBliss Scegli una delle nostre meravigliose stampe per rendere il tuo ambiente domestico sereno e d'ispirazione per tutta la famiglia! ✨

Scopri come si adatta facilmente a diversi tipi di arredamento e, se non sei convint*, contattaci quando vuoi senza impegno.

- ◆ Assistenza clienti 24/7
- ◆ Possibilità di reso
- ◆ Stampa autentica
- ◆ Qualità certificata

Rendi la tua casa un luogo d'arte e di serenità, acquista la tua stampa ora!

[View all 14 comments](#)

- Puntiamo anche sul design esclusivo e originale, sulla sostenibilità dei materiali e su concetti di empowerment femminile, tutti punti che stanno a cuore a Emma, Laura e Filippo.



InkBliss Illustrations
Sponsored ·

Stai cercando una borsa che unisca funzionalità e arte? Le nostre tote bag sono esattamente ciò di cui hai bisogno!

- ◆ Design esclusivo e originale
- ◆ Perfette per ogni occasione
- ◆ Sostenibilità e qualità garantite

Ogni borsa racconta una storia di libertà e bellezza.
Non perdere l'opportunità di portare un pezzo d'arte con te ovunque tu vada!

INKBLISS
Un tocco d'arte, per ogni occasione [Shop now](#)

Like Comment Share

InkBliss
Sponsored

[Shop Now](#) >

89 views
InkBliss Scopri la nostra nuova collezione The Woman 🕉️✨ Ogni pezzo è un'illustrazione originale dell'artista Claire, pensata per trasmettere serenità e forza interiore. Porta un tocco di arte e libertà nella tua casa, acquista la stampa ora!

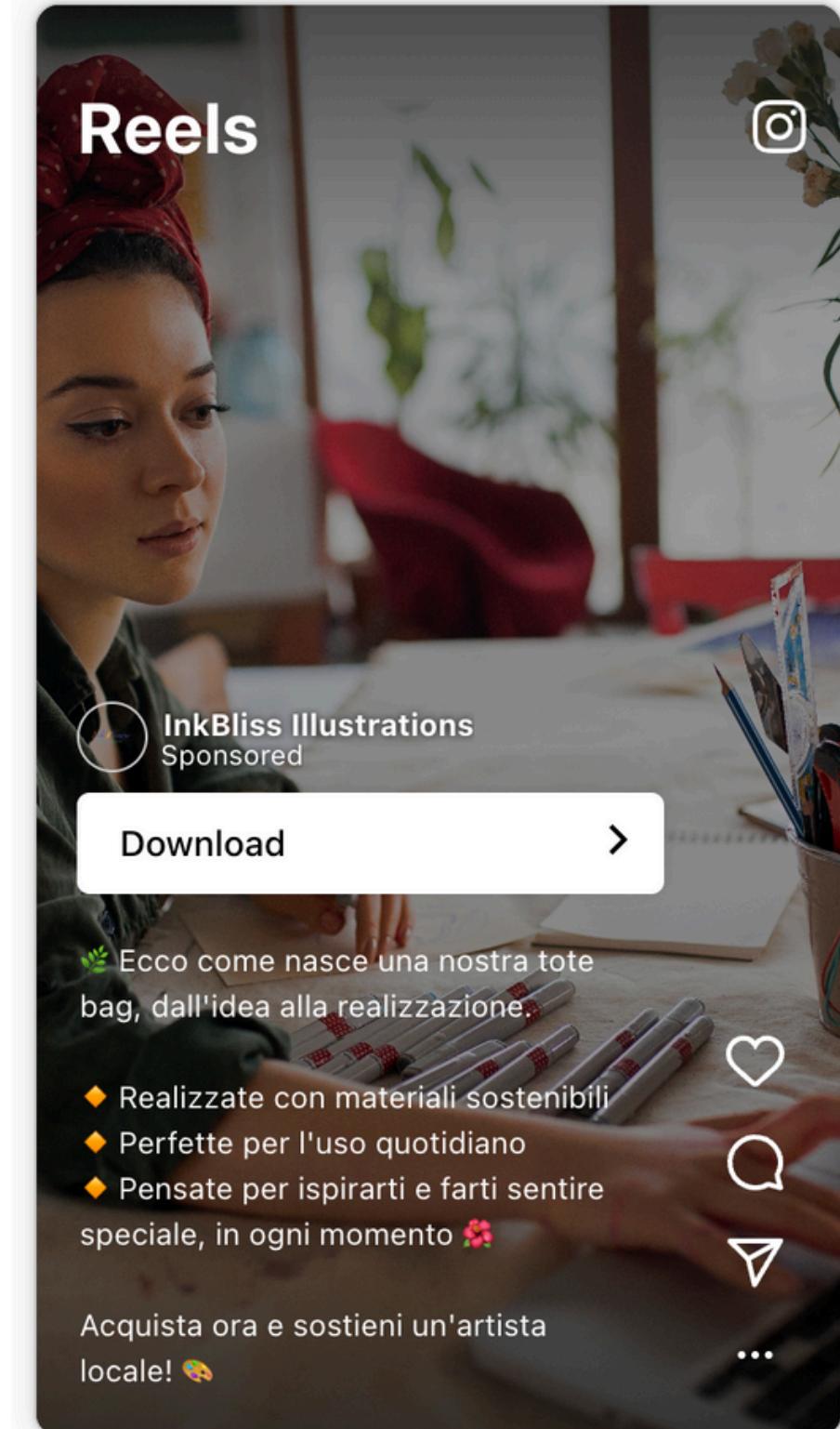
#empowerment #donne #designunico
#artelocale
[View all 14 comments](#)

- Promozione di una collaborazione con il festival "LiberaMente" (inventato) e un'esperta di empowerment femminile e scoperta di sé.
- La partecipazione all'evento potrebbe essere molto interessante per Emma che crede nell'empowerment femminile e nella libertà di espressione e ama leggere libri di self-help e crescita personale
- Anche Laura potrebbe essere interessata a iscriversi, perché nel tempo libero le piace spesso partecipare a eventi culturali di spessore



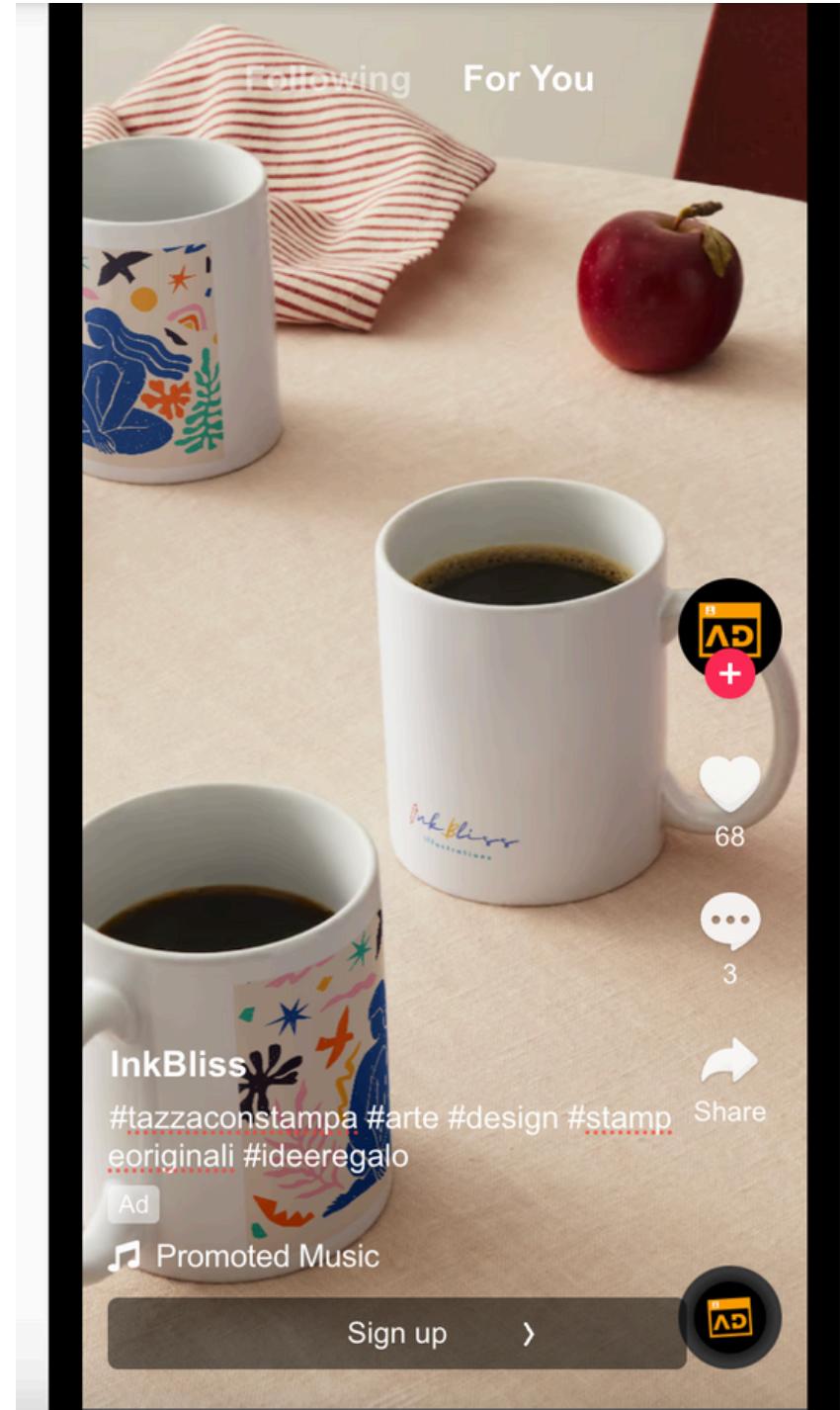
REEL & TIKTOK

- Video che mostra come nasce una tote bag dall'idea alla realizzazione
- In alta risoluzione, professionale
- La protagonista del reel è l'artista in prima persona, per creare empatia e una connessione più umana con il pubblico
- L'obiettivo è aumentare la brand awareness, dimostrandosi autentici, genuini e accrescere la fiducia nel brand
- Contenuto apprezzato sicuramente anche da Emma, che ama scoprire il dietro le quinte e le storie dietro ai brand a lei affini.



REEL & TIKTOK

- Scena di vita quotidiana: l'artista si mostra mentre fa colazione con una delle sue tazze dal design unico
- Video in alta risoluzione, professionale
- Adv indirizzata a Filippo, che sta magari cercando un'idea regalo originale per la sua fidanzata, oppure a Emma che vuole circondarsi di oggetti che ispirino serenità



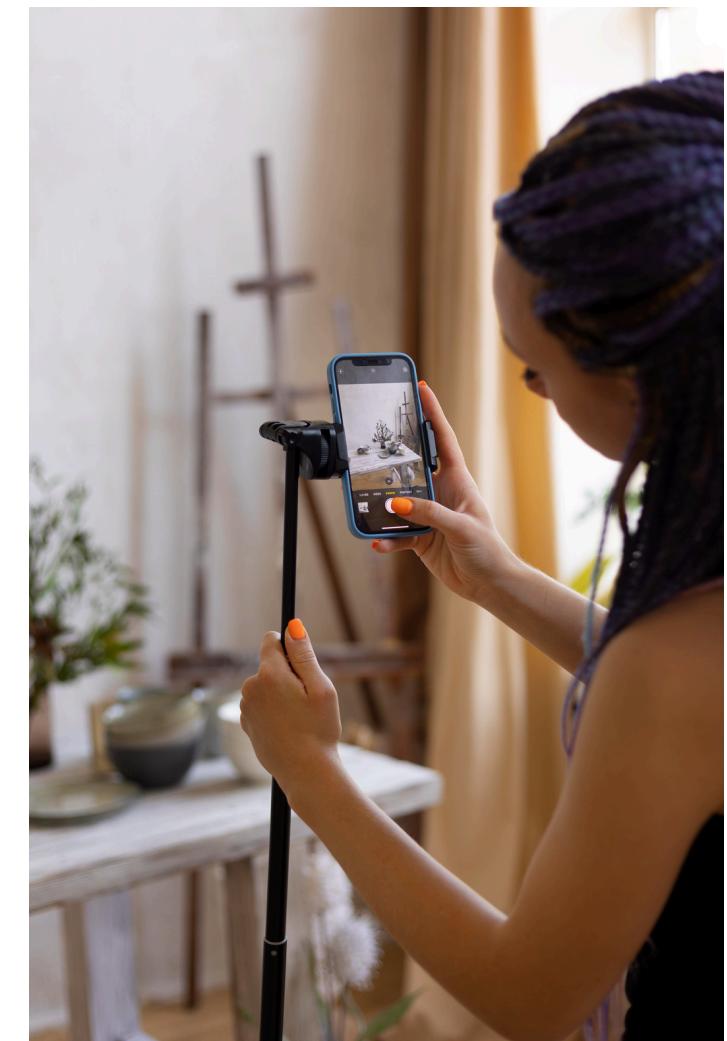
INFLUENCER MARKETING / CONTENT MARKETING

Darei vita a collaborazioni con **influencer di nicchia** e con autori di **blog di design e arte**, per sponsorizzare i miei prodotti.

L'obiettivo è quello di creare brand awareness e interesse tra i lettori del blog, che potrebbero non essere alla ricerca attiva dei nostri prodotti nello specifico, ma essere ispirati ad acquistare da noi in seguito.

Filippo si fida molto delle recensioni degli influencer che seguono e promuovono prodotti artistici e di design.

Emma e Laura leggono e si fanno ispirare spesso dai blog di arte e design.



STRATEGIA DI CONTENUTI

Domanda diretta - esempi di contenuti

Google
Ads

Google
Shopping

Sponsored

 InkBliss Illustrations
<https://inkbliss.com> ::

Stampe originali | Design esclusivo | Tote Bag artigianali

Scopri le collezioni sul nostro sito. Sostenibilità e qualità garantite. Porta un tocco di arte e libertà nella tua vita quotidiana, sostenendo un artista locale!

- **Titolo del Prodotto:** Tote Bag The Island
- **Descrizione del Prodotto:** Tote bag artigianale con stampa unica. Perfetta per aggiungere un tocco di arte e creatività alla tua vita quotidiana.
Materiali sostenibili e di alta qualità.
- **Prezzo:** 15€
- **Stelle recensioni**
- **URL di Destinazione:** link diretto al prodotto



SEO (Search Engine Optimization)

Ottimizzazione del Sito Web:

- Parole Chiave: Includere parole chiave rilevanti nei titoli delle pagine, meta descrizioni, H1, H2, e nel contenuto.
- Contenuti di Qualità: Creare articoli di blog, guide, e pagine di prodotto dettagliate che descrivano i prodotti, spiegando l'ispirazione dietro le creazioni e i materiali utilizzati.
- Struttura del Sito: Assicurarsi che il sito sia facile da navigare e che i prodotti siano facili da trovare.

Email Marketing

Campagne Email Targetizzate:

- Newsletter: Inviare aggiornamenti regolari con nuove collezioni, storie dietro le illustrazioni e promozioni speciali.
- Carrelli Abbandonati: Inviare email di promemoria a chi ha aggiunto prodotti al carrello ma non ha completato l'acquisto.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

