

Creazione di una strategia pubblicitaria professionale su TikTok per il brand "**Gioielli Luce**", un brand specializzato nella vendita di gioielli per donna.

Scelta fase del funnel: Per la realizzazione dell'inserzione, la fase del funnel sul quale sarà concentrata la strategia pubblicitaria è quello relativo alla fase di **AWARENESS**. Il mio obiettivo è quello di occuparmi della creazione di un contenuto che mostra il design unico e la qualità dei gioielli Luce, usando influencer per aumentare il reach.

Contenuti:

Titolo dell'ADV per TikTok

Rendi ogni giorno speciale indossando i Gioielli Luce

Copy per l'ADV

Ti senti mai come se mancasse qualcosa al tuo look quotidiano? Ogni donna merita di sentirsi elegante e speciale ogni giorno.

Grazie al suo design che non passa mai inosservato, con la nostra collana Gioielli Luce, non solo sentirai il cambiamento, ma lo vedrai ogni volta che ti guarderai allo specchio.

Descrizione del video

In questo video, un influencer mostra come indossa la sua collana Gioielli Luce in una giornata tipo, dalla colazione al lavoro fino a un appuntamento serale. Ogni scena evidenzia la versatilità e il design unico dei gioielli, e il video farà focus su dettagli scintillanti che catturano la luce. L'influencer invita i followers a esplorare la collezione sul sito ufficiale e a seguire il brand per non perdere le ultime novità.

Obiettivo dell'ADV

L'obiettivo principale dell'ADV in questa fase è aumentare la notorietà del brand.

Questo si traduce in:

- **Aumento delle visualizzazioni**, in quanto dobbiamo assicurarci che i video raggiungano un vasto pubblico.
- **Interazioni ed engagement**: attraverso i nostri video, il nostro obiettivo è quello di incoraggiare likes, commenti e condivisioni per aumentare la visibilità organica.

Distribuzione dell'ADV:

1. Targeting demografico

- **Età**: L'età target per Gioielli Luce varia tra i 18 e i 45 anni, una fascia d'età composta da un pubblico con potenziale economico per acquisti non essenziali come gioielli e più propenso a essere influenzato dai trend sui social media.
- **Interessi**: targetizzare utenti interessati alla moda, accessori, bellezza, e lifestyle di lusso ma anche utenti interessati a eventi speciali come matrimoni, anniversari e celebrazioni dove i gioielli possono essere particolarmente ricercati.

- **Posizione geografica:** L'idea è quella di posizionare il video all'interno di aree geografiche dove il marchio ha già riconoscimento o mercati potenziali che mostrano interesse per gioielli di lusso e alla moda, come ad esempio le grandi città.

2. Orari di Punta

- Per massimizzare la visibilità, è fondamentale pubblicare e promuovere i contenuti nei momenti in cui il target demografico è più attivo su TikTok. A questo proposito la scelta degli orari di punta potremmo farla variare dopo aver preso in considerazione gli analytics di TikTok ottenuti da vari test, per identificare gli orari specifici di maggior attività del proprio pubblico target.

Generalmente, ciò include:

- **Sere durante la settimana:** tra le 19:00 e le 23:00, quando le persone sono più propense a navigare sui social media dopo il lavoro o le attività giornaliere.
- **Weekend:** specialmente nel tardo pomeriggio e sera, quando l'uso dei social tende ad aumentare.

3. Collaborazioni con influencer

- **Selezione degli influencer:** per promuovere i gioielli e la nostra collana è necessario scegliere influencer che non solo hanno un seguito significativo nel nostro target di interesse, ma che rispecchiano l'immagine e i valori del brand.
- **Autenticità e affinità:** è necessario collaborare con influencer che mostrano un genuino interesse o che hanno già un'affinità per gioielli o prodotti simili, per aumentare la credibilità e l'efficacia delle campagne nei confronti del nostro pubblico target.

Retargeting:

Nel contesto della strategia pubblicitaria per "Gioielli Luce" su TikTok, concentrata sulla fase di awareness per accrescere la notorietà del brand, le azioni di retargeting devono essere pensate per rafforzare il riconoscimento del marchio e per incoraggiare le conversioni future. Le azioni di retargeting comprendono:

1. Installazione e utilizzo del TikTok Pixel

- **Configurazione:** Assicurati che il TikTok Pixel sia correttamente installato sul sito web del tuo marchio. Questo strumento sarà essenziale per tracciare gli utenti che interagiscono con i tuoi annunci e visitano il tuo sito.
- **Monitoraggio:** Usa il Pixel per monitorare azioni specifiche sul sito, come la visualizzazione di pagine di prodotto specifiche, l'aggiunta di articoli al carrello, o la sottoscrizione a newsletter.

2. Segmentazione del Pubblico per Retargeting

- **Visitatori del Sito:** Crea un pubblico personalizzato di utenti che hanno visitato il sito ma non hanno effettuato un acquisto. Questo target può essere ulteriormente segmentato in base al tempo trascorso sul sito o alle pagine specifiche visitate (come quelle dei prodotti più popolari).
- **Interattivi sui Social:** Considera anche il retargeting verso utenti che hanno interagito con i tuoi post o annunci su TikTok, ma non hanno ancora visitato il sito web.

3. Campagne di Retargeting

- **Rimarcare i Benefici:** Usa annunci che rimarcano i benefici unici dei gioielli Luce, come la qualità del design e la capacità di elevare qualsiasi outfit.

- **Offerte Esclusive:** Stimola l'acquisto con offerte speciali, come sconti limitati nel tempo o offerte esclusive per chi ha già mostrato interesse.
- **Testimonianze e Recensioni:** Include testimonianze o recensioni entusiastiche nei tuoi annunci di retargeting per rafforzare la fiducia nel tuo brand.

4. Messaggi Personalizzati

- **Messaggi Focalizzati:** Personalizza i messaggi basandoti sulle interazioni precedenti degli utenti con il brand. Ad esempio, se un utente ha visualizzato spesso gioielli da cerimonia, potresti mostrare annunci specifici per queste occasioni.
- **Incentivi al Ritorno:** Proponi incentivi per incoraggiare gli utenti a ritornare sul sito, come la spedizione gratuita sul primo acquisto dopo l'iscrizione alla newsletter.

5. Analisi e Ottimizzazione

- **Monitoraggio Continuo:** Analizza regolarmente l'efficacia delle campagne di retargeting per capire quali messaggi e quali tipi di annunci convertono di più.
- **A/B Testing:** Testa diversi elementi degli annunci di retargeting, come immagini, copy e call-to-action, per trovare la combinazione più efficace.

Fasi creazione campagna:

1 Campagna

- Obiettivo della pubblicità
- Impostazioni

2 Gruppo di annunci

3 Annuncio

Crea adesso Usa esistente Base Avanzata

Obiettivo della pubblicità

Riconoscibilità

☒ Copertura

Considerazione

☐ Traffico

☐ Visualizzazioni video

☐ Interazione con la community

Conversioni

☐ Promozione app >

☐ Generazione di lead >

☐ Conversioni sul sito Web >

☐ Vendite di prodotti >

Copertura [Suggerimenti](#)

Mostra il tuo annuncio al numero di persone massimo.

Scegli questo obiettivo per:

☒ Racconta a più persone del tuo prodotto, del tuo servizio o della tua azienda.

Esci Bozza salvata Continua

- ✓ Campagna
- 2 Gruppo di annunci
 - Impostazioni
 - Posizionamenti
 - Destinazione
 - Esclusioni di contenuti
 - Budget e pianificazione
 - Offerta e ottimizzazione
- 3 Annuncio

Seleziona pubblico salvato

▼ Demografia

Posizione

Cancella tutto

Italia

Roma, Lazio × Milano, Lombardia × Torino, Piemonte ×

Cerca o seleziona aree geografiche

Caricamento in blocco

Genere

Nessun limite Uomo Donna

Età

Nessun limite 13-17 18-24 25-34 35-44 45-54 55+

Lingue

Nessun limite

Esci ▼ Bozza salvata

Indietro Avanti

Pubblico disponibile

Ridotto 923.000-1.129.000

Risultati previsti

Copertura giornaliera

32.000 - 129.000

I risultati stimati si basano sul budget e sulle impostazioni del gruppo di annunci. I risultati non sono garantiti e sono applicabili solo quando nella campagna è presente un solo gruppo di annunci. La performance della campagna dipende dalla dinamica dell'asta, dalle impostazioni della campagna e dal comportamento dell'utente. [Scopri di più](#)

Riepilogo destinazione

Posizione

- 2 Gruppo di annunci
 - Impostazioni
 - Posizionamenti
 - Destinazione
 - Esclusioni di contenuti
 - Budget e pianificazione
 - Offerta e ottimizzazione
- 3 Annuncio

▼ Interessi e comportamenti

Definisci i tuoi utenti selezionando interessi e interazioni con creator, video e hashtag. [Scopri di più](#)

Selezionati

1 interazione con i creator

Moda e bellezza ×

Cerca o seleziona interessi e comportamenti

Categorie consigliate: in base al settore

+ Abbigliamento e accessori + Gioielleria di gamma alta [Mostra tutto](#)

► Dispositivo

Salva nuovo pubblico

Pubblico disponibile

Ridotto 751.000-919.000

Risultati previsti

Copertura giornaliera

32.000 - 129.000

Una o più delle tue impostazioni non sono supportate dalla nostra previsione. Il numero visualizzato potrebbe quindi variare rispetto all'intervallo supportato.

I risultati stimati si basano sul budget e sulle impostazioni del gruppo di annunci. I risultati non sono garantiti e sono applicabili solo quando nella campagna è presente un solo gruppo di annunci. La performance della campagna dipende dalla dinamica dell'asta, dalle impostazioni della

- ✓ Campagna
- ✓ Gruppo di annunci
- 3 Annuncio
 - Nome inserzione
 - Identità
 - Dettagli annuncio
 - Monitoraggio

Gioielli Luce.mp4 00:14 | 1080x1920

[Aggiorna](#) [Anteprima](#)

Testo

Ti senti come se mancasse qualcosa al tuo look quotidiano?
Sentiti elegante e speciale ogni giorno.

100/100

Testo intelligente

Invito all'azione

Dinamico

Standard

Scopri di più

Componenti aggiuntivi interattivi (Facoltativo)

+ Crea + Dalla libreria

Esci ▼ Bozza salvata

Anteprima

Following For You

Ti senti come se mancasse qualcosa al tuo look quotidiano?

Musica pubblicizzata

Elenco inserzioni Totale x 1

Nome Gioielli Luce.mp4

+ Aggiungi

Indietro Invia