Stefano tomassetti consegna lunedi 4 dicembre

Link al sito

<https://admin.shopify.com/store/8e9271-6/themes>

email: [tomasstef23@gmail.com](mailto:tomasstef23@gmail.com)

password: myaccount

strategia di marketing

essendo un azienda nuova la sfida è inserirsi nel mercato e lottare alla pari con i maggiori brand competitor

l’azienda ha dietro un gruppo economicamente molto solido quindi il budget ci consente di provare a togliere fette di mercato .

i prodotti sono di altissima qualità e innovazione, la sfida è farsi scegliere dagli appassionati togliendo i dubbi che possono nascere essendo un azienda da poco sul mercato e con poca esperienza rispetto ai competitor.

Punto 1

Far conoscere le nostre bike e la qualità di tutti i prodotti da noi sviluppati con grande sviluppo di tutti i canali social in particolare far provare e recensire le bikes ai maggiori youtuber del settore

Partecipare a eventi e fiere dove esporre i prodotti

Punto 2 fidelizzare i nuovi clienti affinche si sentano parte del brand e lo scelgano anche in futuro

La strategia fondamentale è la possibilità di acquistare le bikes con pagamento dilazionato in 2 anni e come per le autovetture alla fine dei due anni si potra scegliere se tenere il prodotto o restituire ricevendo la giusta valutazione economica o cambiare con il nuovo modello ,su questo ultimo punto si spingerà molto per far si che i bikers continuino a sceglierci.

I clienti che acquistano e si iscrivono alla newsletter riceveranno aggiornamenti sui nuovi prodotti in anteprima, potranno recensire i vecchi e nuovi prodotti anche nella fase di sviluppo compilando sondaggi e riceveranno in occasioni speciali quali festività e compleanni gadget del brand e scontistiche personalizzate.

Punto 3

Per far si che i clienti si affezionino al marchio si punterà molto sul blog del sito dando la possibilità iscrivendosi di guardare dei video tutorial realizzati da professionisti su tecniche e consigli pratici ad uscita settimanale.