



GUIDA PRATICA

MARKETING DI NATALE

n.10 consigli che puoi mettere in pratica.. da subito!





INTRODUZIONE



INIZIATIVA, CREATIVITÀ ED OTTIMISMO

Siamo completamente immersi nell'ultimo trimestre dell'anno e sai già che le prossime settimane saranno le più importanti dell'anno.

Infatti il Natale è ormai alle porte, ed è quella festa che rende tutti un po' più buoni e più felici.

E con la giusta strategia di Marketing si può essere ancora più contenti e soddisfatti.



In che modo il Natale può fungere da trampolino di lancio per il tuo business?





CONSIGLIO #1

EMOZIONE



Se Natale è quella festività che rende tutti un po' più buoni e più felici, perchè non iniziare fin da subito a trasmettere le emozioni più belle nelle tue comunicazioni?

Racconta il Natale della tua azienda, racconta le storie più affascinanti ed i momenti più belli con la giusta empatia. Alle persone piace identificarsi ed immedesimarsi per vivere nuove emozioni.

Brevi racconti genuini attraggono maggior attenzione rispetto a gelidi messaggi di "sconti imperdibili" oppure "offerte sensazionali"



In che modo il Natale può fungere da trampolino di lancio per il tuo business?

Semplice: crea emozioni. La gente acquista perchè si emoziona.





CONSIGLIO #2

OFFERTA



Ovviamente, come il pandoro o il panettone, non è Natale se non proponiamo un'offerta a tema.

Questo non vale solo per il Natale, le offerte a tema rientrano tra gli ingredienti principali sia del marketing online sia offline.

Questo vale per qualsiasi attività, sia che tu gestisca un negozio di scarpe sia che tu gestisca una macelleria.

**Realizza slogan accattivanti ed offerte ad hoc sui tuoi prodotti più ambiti.
Esponi con semplicità tutti i vantaggi dell'offerta.**





CONSIGLIO #3 ATMOSFERA

Dedica un po' di tempo alla creazione dell'atmosfera.

Sul vocabolario, alla parola **atmosfera** troviamo scritto:

“Clima psicologico proprio di un determinato ambiente o di particolari circostanze”.
Va da se che sia proprio la percezione da parte dei consumatori a determinare la qualità dell'atmosfera.



Ma questo clima psicologico, quindi, si può influenzare?

La risposta è sì. L'ambiente influenza i comportamenti di acquisto, e possiamo riuscire a condizionare in modo positivo l'esperienza di chi accede al ns. negozio, fisicamente oppure virtualmente. Ma come?

Senz'altro in negozio le luci e suoni sono sicuramente le frecce più potenti al nostro arco. Rompere lo schema della monotonia e più in generale, circondare le persone di bellezza, crea un ambiente in cui immergersi con gioia e stupore, perché è sicuramente un ambiente differente da quello esperito nella quotidianità.





CONSIGLIO #4

LA VETRINA



Regalare sogni e stupire, coinvolgere, alcuni dei compiti di una vetrina di successo. Avere una vetrina attraente, bella ed originale anche quest'anno può fare la differenza.

- **ATTRAENTE** Gli esperti identificano nell'allestimento della vetrina il primo elemento della strategia finalizzata ad incrementare le vendite. Un passante dedica pochissimi secondi a guardare una vetrina. Ed è proprio la vetrina perfetta che attirerà la sua attenzione e gli farà decidere se entrare nel negozio o meno
 - **I TUOI PRODOTTI SONO STAR E LA VETRINA UN PALCOSCENICO.** Punta su alcuni articoli, anziché altri. Proponili nel modo migliore e magari, presentali una cornice. Non significa solo aggiungere addobbi e decorazioni. SERVE RACCONTARE UNA STORIA. Scegli il tema che ti piace di più come ad esempio "Paese dei Balocchi" "Babbo natale con i folletti" e racconta la storia dei tuoi prodotti nella scenografia scelta
 - **PUNTA I RIFLETTORI.** Come ogni palcoscenico che si rispetti.. puntate i riflettori! Scegli mettono in evidenza, ma che non coprono i prodotti, vale a dire che non deve essere eccessiva, ma sollecitare l'attenzione e consentire a chi osserva di vedere bene i particolari, qualora sia interessato ad essi.
- 



CONSIGLIO #5

LA VETRINA

- **POCHI MA BUONI** Scegli pochi prodotti che e ben armonizzati tra loro. Posiziona gli elementi a partire dal centro della vetrina, giocando sulle prospettive. Ricorda che un passante osserva prima gli elementi centrali e centrati e poi ruota per guardare da un lato, ritorna sul centro e volge lo sguardo dall'altro lato.
- **COLORA IL NATALE:** Anche nella vetrina ogni colore trasmette una sensazione e richiama uno stato d'animo, quindi scegli gli sfondi considerando questo fattore. Non esitare ad esprimere Natale.
- **FATE FARE QUALCOSA ALE PERSONE:** In ogni vetrina è fondamentale la comunicazione attraverso le parole promozioni, sconti, concorsi, iniziative di qualunque genere, facendolo in un linguaggio semplice ed incisivo. L'attenzione verrà poi a trasferirsi sui prodotti esposti. Terminate ogni messaggio con un'esortazione, quale può essere UN INVITO ALL'AZIONE: entrare nel negozio, scaricare un App, mettere un like in una pagina social, acquistare online con codice sconto e ritirare in negozio.

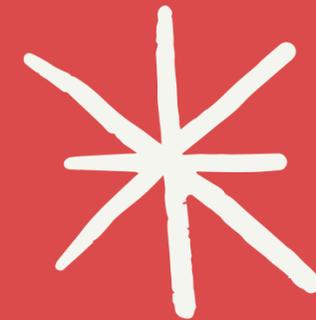
dove inizia LA VETRINA?

La vetrina inizia proprio da... dal marciapiede!

A volte basta un piccolo decoro per cambiare l'impatto della vetrina e del negozio stesso

L'originalità premia.

Valuta se aggiungere adesivi decorativi, un tappeto rosso sul pavimento antistante, oppure aggiungere elementi decorativi come vasi oppure porta





CONSIGLIO #6

IL SITO WEB

Non può mancare il Restyling natalizio del sito.

Per darti un'idea grandi Brand sostituiscono il logo standard con il logo natalizio.

Gioca sulle slide ben in evidenza e crea "l'atmosfera del Natale"

Puoi inserire qualche icona natalizia come il classico cappello di Babbo Natale, la neve, la slitta: perchè non sfruttare tutta la simbologia che ricorda il Natale.



La creatività è ciò che più colpisce i consumatori, quindi non porre limiti alla tua fantasia!

Un sito curato e in costante aggiornamento nei contenuti, contribuisce alla BRAND REPUTATION

(con Brand Reputation entriamo nell'ambito della considerazione che il pubblico ha nei confronti di un particolare marchio. Questo contribuisce a far diventare il tuo brand un sinonimo di qualità e affidabilità.)



CONSIGLIO #7

SII SOCIAL

I **canali SOCIAL** sono sempre un'opportunità!

- In linea al proprio sito anche questi **devono essere addobbati per le feste natalizie**. Quindi osa con copertine ad hoc, foto profilo, post e immagini che richiamino il Natale.
- **Programma offerte commerciali imperdibili** ad hoc per i tuoi follower magari aggiungendo anche quelle strategie in cui si crea attesa e suspense attorno al Natale.
- **Programma la pubblicazione dei tuoi post** (per Facebook ed Instagram, usa l'app Business Suite)

Programma tutti i post almeno 1/2 post a settimana ed intensifica i messaggi dedicati al Natale fin dai primi giorni di Dicembre.



CONSIGLIO #8

SII VIDEO



Scegli i video, sia per presentare i prodotti che per augurare buone feste dopo tutto ormai si sa:

IL VIDEO VINCE SU TUTTO!



I video vincono perchè sono reali, le persone si immedesimano nella scena e si emozionano, toccano profondamente il consumatore rendendolo più disposto ad interagire e quindi ad acquistare.





CONSIGLIO #9

LA NEWSLETTER È LA TUA NUOVA SLITTA

FIDELIZZARE fa rima con NEWSLETTER, lo sapevi?

Anche se spesso è uno strumento sottovalutato quello delle mail è un settore che garantisce un tasso di conversione (= RISULTATI) molto più alto di altre strategie.

SFRUTTALO SOPRATTUTTO ORA PER PROMUOVERE LE TUE OFFERTE DI NATALE

- Dai sfogo alla tua creatività. Realizza contenuti semplici e accattivanti ed originali.
- Fai conoscere sconti e codici promozionali.
- Con particolare attenzione studia l'oggetto, ed il breve sommario in anteprima: sono le cose che fanno decidere all'utente di aprire la mail o scartarla.
- É gratis.



CONSIGLIO #10



CONFEZIONI REGALO

- Ti fanno fare subito cassa
- Ti danno la possibilità di acquisire nuovi Clienti
- Ti fanno vendere di più.





VENDI PIU' CONFEZIONI NATALIZIE!

Consigli per vendere più Confezioni Natalizie

1. **Cura i dettagli delle confezioni natalizie.** Scegli ad esempio una scatola oppure una bella busta con il tuo logo: sarà più piacevole da regalare, da posizionare sotto l'albero di Natale e da scartare.
2. **Valorizza i prodotti con una storia,** sia che metta in risalto il prodotto o semplicemente che strappi un sorriso con gli auguri di Natale.



VENDI PIU' CONFEZIONI NATALIZIE!

3. Fai conoscere le confezioni regalo ed i buoni spesa, tutti i dettagli devo essere ben visibili anche sul sito.
 4. Dai un motivo per tornare, regala a chi acquista una Confezione Natalizia, un piccolo buono (es. €5 o €10). È un ottimo modo per dare un motivo in più per acquistare da te i regali natalizi.
 5. Il gioco coinvolge. Perché non creare un contest sul Natale per mettere in evidenza le Confezioni Natalizie? Un esempio? I Clienti dovranno pubblicare una foto sul loro profilo Facebook taggando la Pagina della tua Attività. Tu condividerai la foto sulla Pagina FB del negozio. Stabilisci una scadenza. Il post che prenderà più Like vincerà una Confezione Natalizia.
- 
- 



Pronti, partenza... via!

Solo avendo i dati è facile prendere le giuste decisioni per Espandere la tua attività

Strategie per il successo

Ogni giorno aiutiamo Commercianti ed Imprenditori a reinventarsi, a rimettersi in gioco con estrema soddisfazione.

Pianificare nuove strategie, efficientare il lavoro ed avere tutto sotto controllo.

Vendere anche online i tuoi prodotti con semplicità, ora è fattibile.

Contattaci ora per richiedere un'analisi di prefattibilità e pianificare con noi nuovi obiettivi e nuove realtà anche digitali per la tua attività!