



COMUNE DI LATINA
LA CITTÀ DEI DIRITTI

COME CREARE PROMO ACTIVE EFFICACI

Creazione Promo Active
DICEMBRE 2020

1

Berryflip



PERCHÉ FARE UNA PROMO ACTIVE

La funzione Active è uno **strumento di marketing** volto a potenziare il rapporto dello Shop con i propri clienti e con gli **utenti della piattaforma Berryflip**.

A COSA SERVONO LE PROMO ACTIVE?

- ★ Ad aumentare le **visite** presso il proprio punto vendita;
- ★ A farsi conoscere da **nuovi clienti**;
- ★ A coccolare e **fidelizzare** i clienti già acquisiti, che spesso “valgono” più dei nuovi;
- ★ A stimolare **reciprocità** da parte del cliente;
- ★ A stimolare il **passaparola** in modo da aumentare gli utenti Berryflip, ovvero i potenziali clienti;
- ★ A lavorare su **upselling** (aumento di importo sullo stesso scontrino) e **cross selling** (vendita abbinata);
- ★ A promuovere la propria attività commerciale facendo **“toccare con mano”** il proprio prodotto.

Scopriamo insieme come farle rendere al meglio.

2

Berryflip

QUALI VANTAGGI OFFRE UNA PROMO ACTIVE?

Una promo Active è una promozione commerciale da inviare agli utenti Berryflip. Può riguardare un omaggio da ritirare in negozio, uno sconto, un articolo scontato o altre forme di vantaggi da indicare nella descrizione della promo.

- ★ **La funzione Active è gratuita per tutte le attività del Comune di Latina.**
- ★ Permette un'**elevata profilazione** dei clienti da coinvolgere nella proposta Active

segue >



3

I VANTAGGI

- ★ Permette una **valutazione analitica dei risultati**: fascia d'età, sesso, giorni e orari di affluenza, con tempi di riscontro brevi e precisi;
- ★ Permette ai gestori di **“valutare” i clienti** più ricettivi e propensi all'acquisto, eliminando quelli passivi e valorizzando i più ricettivi nelle campagne successive;
- ★ Grazie alle liste dei “preferiti”, permette di coinvolgere solo **i clienti effettivamente interessati** all'offerta, massimizzando le percentuali di penetrazione;
- ★ Permette di **concentrare l'azione su articoli specifici**, favorendo lo smaltimento di giacenze e la gestione di scadenze, offerte ecc.

SUGGERIMENTO

Con messaggi whatsapp e post sui social **invita i tuoi clienti ad iscriversi** a Berryflip per poterli poi fidelizzare con le promo Active.

4

Berryflip



CREA UNA PROMO ACTIVE EFFICACE

L'UTENZA

- ★ Utilizza i filtri messi a disposizione da Berryflip per **selezionare il tuo pubblico**, puntando a profili specifici: posizione, età, sesso, preferenze; aumenterai la resa della tua azione evitando di disturbare chi è fuori target.
- ★ Imposta **un raggio geografico idoneo** alla tua clientela e commisurato al valore percepito della promo (nessuno fa 10 km per un caffè o un risparmio di pochi centesimi);
- ★ Crea promo impostate su **un lasso di tempo congruo**, per dare la possibilità a tutti gli utenti invitati di poterne approfittare (almeno 48 ore). Non tutti gli utenti aprono l'applicazione o le notifiche tempestivamente;
- ★ Per le promo di breve durata, **invia la notifica in anticipo** (anche di qualche giorno) in modo da allertare gli utenti in tempo utile per pianificare il ritiro;
- ★ Scegli **il giusto timing** per le promo: poche ore possono non dare tempo sufficiente per raggiungere il tuo negozio. Troppi giorni, al contrario, possono far perdere quel necessario senso di “urgenza” che sprona i clienti a muoversi;

5

Berryflip



SCELTA DEGLI ARTICOLI IN PROMO

- ★ Per stimolare il **senso di urgenza**, evita di mettere a disposizione quantità troppo elevate;
- ★ Meglio pochi prodotti e di **elevato valore percepito** che tanti di basso valore, per i quali l'utente non è stimolato a muoversi e insufficienti per stimolare la reciprocità;
- ★ **Cura e personalizza i tuoi prodotti**, sia in Vetrina che in promo Active, in modo da renderli più attraenti: “Fettuccine tirate a mano con capesante e tartufo” suona decisamente più invogliante di “primo”;
- ★ Carica in Vetrina **immagini accattivanti e descrizioni complete** per invogliare gli utenti al ritiro;
- ★ Crea una bella **gallery del tuo punto vendita** per spingere gli utenti a visitarlo, anche se non ci sono promo Active attive;
- ★ Anche se la piattaforma lo consente, ti consigliamo di **non lanciare promo in contemporanea**: possono sminuirsi a vicenda e compromettere eventuali acquisti abbinati;
- ★ **Evita di lanciare promo a raffica**: brevi periodi di “astinenza” ne aumentano il desiderio e il valore percepito, mentre promo troppo frequentu possono portare il cliente a rimandare l'acquisto in attesa di un nuovo sconto/omaggio;

6

Berryflip



RITIRO - SUGGERIMENTI

Come sai, nel commercio **è indispensabile essere dei buoni venditori**: Berryflip aiuta a gestire ed attrarre la clientela, tu hai il compito di conquistarla e fidelizzarla.

SUGGERIMENTO

Non scontentare il cliente se ha mancato per un soffio l'ultimo Active disponibile o se ti chiede in sostituzione qualcosa di equivalente.

La concessione di piccolo "extra", se ben gestita, è **la migliore delle pubblicità possibili**, mentre far partire da casa un cliente per poi scontentarlo una volta arrivato, costituisce un danno irreparabile;

Molti utenti si creano dei veri e propri "percorsi Berryflip", uscendo appositamente per ritirare due o anche più Active di seguito.

SUGGERIMENTO

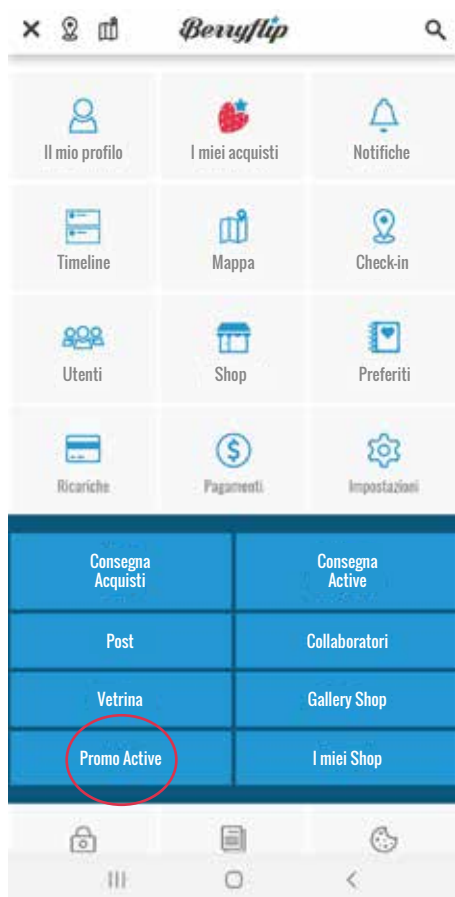
Prova a ideare **strategie comuni** con gli Shop vicini, magari abbinando pizza e cinema, parrucchiere ed estetista ecc.

7

Berryflip



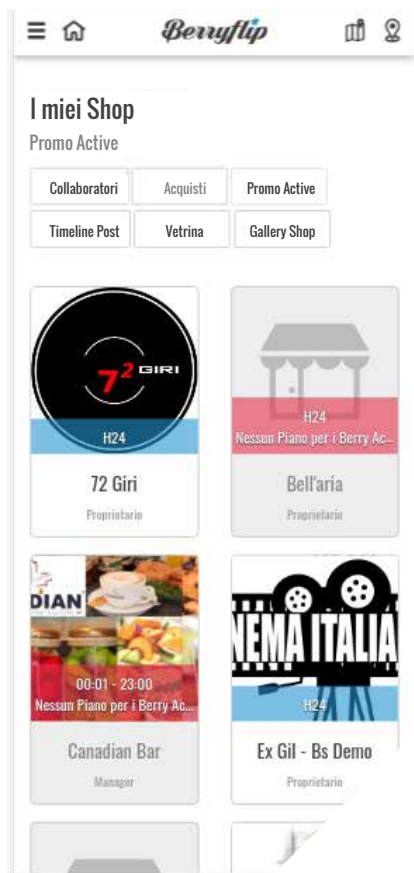
COME AVVIARE UNA PROMO ACTIVE



STEP 1

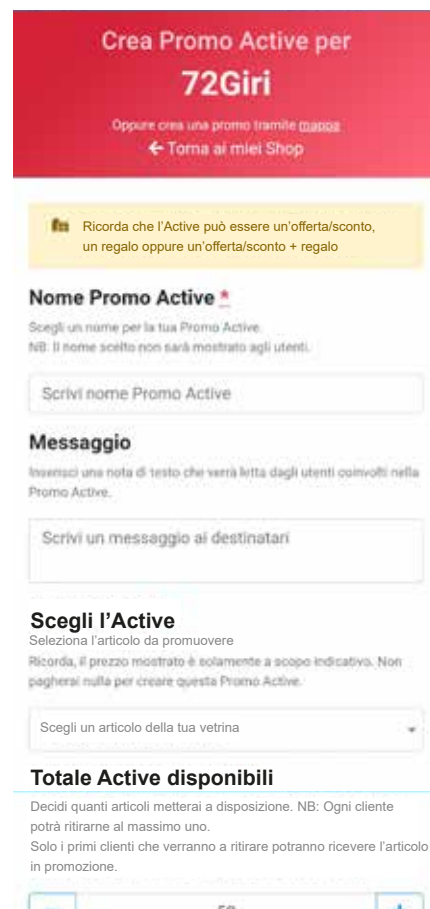
Entra nel menu principale e clicca sul pulsante

PROMO ACTIVE



STEP 2

Seleziona lo Shop sul quale vuoi operare



STEP 3

Entra nella maschera di creazione Promo Active

8

Berryflip



COME AVVIARE UNA PROMO ACTIVE

STEP 1

Scegli un nome per la tua Promo

STEP 3

Seleziona l'articolo da includere nella Promo

STEP 5

Seleziona le date di inizio e fine della Promo

Crea Promo Active per 72Giri

Oppure crea una promo tramite (passa) [← Torna ai miei Shop](#)

Ricorda che l'Active può essere un'offerta/sconto, un regalo oppure un'offerta/sconto + regalo

Nome Promo Active *
Scegli un nome per la tua Promo Active.
NB: Il nome scelto non sarà mostrato agli utenti.

Messaggio
Inserisci una nota di testo che verrà letta dagli utenti coinvolti nella Promo Active.

Scegli l'Active
Seleziona l'articolo da promuovere.
Ricorda, il prezzo mostrato è solamente a scopo indicativo. Non pagherai nulla per creare questa Promo Active.

Totale Active disponibili
Decidi quanti articoli metterai a disposizione. NB: Ogni cliente potrà ritirarne al massimo uno.
Solo i primi clienti che verranno a ritirare potranno ricevere l'articolo in promozione.

Data inizio e data fine
Clicca sul calendario per impostare la data di inizio della Promo Active (l'Active potrà essere ritirato a partire da tale data) e la data di fine (l'Active non potrà essere ritirato oltre tale data). NB: Di default o in caso di date mancanti, la Promo sarà impostata per il giorno corrente.

Dicembre • 2020

Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom
					19	20
21						

STEP 2

Scrivi un messaggio breve ma chiaro che illustri ai clienti l'oggetto della Promo

STEP 4

Scegli la quantità di articoli disponibili in Promo

segue >

9

Berryflip



COME AVVIARE UNA PROMO ACTIVE

STEP 6

Aggiungi una fascia oraria in cui è possibile ritirare l'Active in Promo



Orari di ritiro

Comunica ai Destinatari che l'Active potrà essere ritirato solamente in determinati orari. NB: Le fasce orarie sono indicative, un Active Active potrà essere ritirato anche al di fuori di esse. Sta a te decidere se permettere all'utente il ritiro.

+ Aggiungi fascia oraria

Utenti coinvolti [116 / 339]

Gender

Donne
 Uomini

Età: min 16 - max 120

Distanza (km): min 0 - max 150

Geolocalizzato

Mostra gli utenti geolocalizzati entro

Shop preferito

Filtra gli utenti in base alla loro preferenza riguardo lo Shop

No preferito
 Shop preferito

Non includere utenti che hanno già ritirato

NB: Questo filtro sarà applicato durante la generazione della Promo.

Seleziona tutto Deseleziona tutto

× Annulla

📦 Crea

STEP 7

Tieni d'occhio il numero di utenti che riceveranno la notifica della tua Promo

STEP 9

Seleziona la fascia di età del pubblico da coinvolgere in Promo

STEP 11

Seleziona l'ultima geolocalizzazione rilevata del pubblico da coinvolgere in Promo

STEP 10

Seleziona la distanza del pubblico da coinvolgere in Promo

STEP 12

Seleziona utenti che hanno / non hanno il tuo Shop nei preferiti

STEP 13

Scegli se escludere gli utenti già fruitori di una Promo precedente, scegliendo quale

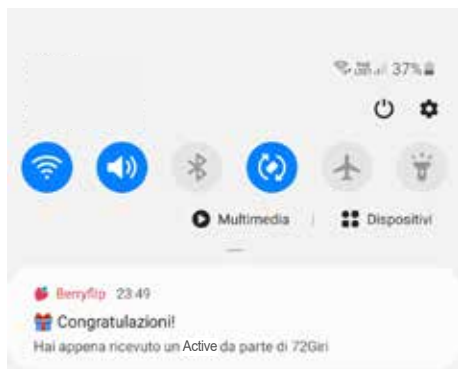
STEP 14

Lancia la tua Promo!

10

NOTIFICHE UTENTE PROMO ACTIVE

Non appena lanci una Promo Active, gli utenti Berryflip coinvolti ricevono una notifica, recapitata su 3 diversi canali simultaneamente:



PUSH*

*La notifica push potrebbe essere disattivata nelle impostazioni telefono dell'utente



IN APP



E-MAIL



SUGGERIMENTO

Condividi sui social i post relativi alla tua attività su Berryflip, condividendo i tuoi articoli direttamente dalla Vetrina.

SUGGERIMENTO

Brandizza lo spazio esponendo in maniera ben visibili le vetrofanie Berryflip, e rendi la tua attività chiaramente riconoscibile come Shop Berryflip.



INDICE

- 2** Perché fare una promo Active
- 3** I Vantaggi
- 5** Crea una promo efficace
- 6** Scelta dell'articolo
- 7** Lo Shop - Suggerimenti
- 8** Come avviare una Prompo Active
- 11** Notifiche utente Promo Active
- 12** Promo Active - Suggerimenti
- 13** Indice