



COME CREARE CAMPAGNE ACTIVE EFFICACI

Creazione Campagne Active
DICEMBRE 2019

1

Berryflip



PERCHÉ FARE UNA CAMPAGNA ACTIVE

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

A COSA SERVONO LE CAMPAGNE 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 CAMPAGNA ACTIVE RISPETTO ALLA PUBBLICITÀ TRADIZIONALE?

- ★ Permette un'**elevata profilazione** dei clienti da “colpire” con la campagna;
- ★ Permette una **valutazione analitica dei risultati**: fascia d'età, sesso, giorni e orari di affluenza, con tempi di riscontro brevi e precisi;
- ★ **Non richiede investimenti** sull'azione, ma solo sul risultato: si “pagano” solo i Berry effettivamente riscossi;
- ★ L'impatto emotivo di un “regalo” inatteso è **superiore a quello di qualsiasi offerta sconto**;



- ★ Permette ai gestori di **“valutare” i clienti** più ricettivi e propensi all’acquisto, eliminando i peggiori e valorizzando i migliori nelle campagne;
- ★ Grazie alle wishlist, permette di coinvolgere solo **i clienti effettivamente interessati** al prodotto offerto, massimizzando le percentuali di penetrazione;
- ★ Permette di **concentrare l’azione su prodotti specifici**, favorendo la gestione di giacenze, scadenze, offerte ecc.

SUGGERIMENTO

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



CREA UNA CAMPAGNA EFFICACE

L'UTENZA

- ★ Utilizzara 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 del Berry (nessuno fa 30 km per un caffè omaggio);
- ★ Crea campagne 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 campagne 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 campagne: 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 DEL BERRY

- ★ Per stimolare il **senso di urgenza**, evita di mettere a disposizione quantità di Berry troppo elevate;
- ★ Meglio pochi Berry e di **elevato valore percepito**, che tanti Berry di basso valore, per i quali l'utente non è stimolato a muoversi e insufficienti per stimolare la reciprocità;
- ★ **Cura e personalizza i tuoi articoli**, sia in lista Star che in campagna Active, in modo da rendere unica e più attraente la tua offerta: “Fettuccine tirate a mano con capesante e tartufo” suona decisamente più invogliante di “primo”;
- ★ Caricare in lista Star **immagini accattivanti e descrizioni complete** per invogliare gli utenti al ritiro;
- ★ Creare una bella **gallery del tuo punto vendita** per spingere gli utenti a visitarlo, indipendentemente dalle campagne Active;
- ★ **Non lanciare campagne in contemporanea**, troppi Berry simultanei possono sminuire il loro valore agli occhi dell'utenza e compromettere eventuali acquisti abbinati;
- ★ Evita campagne a raffica: brevi periodi di “astinenza” aumentano il **desiderio e il valore percepito** dei Berry, mentre troppi Berry possono portare il cliente a rimandare l'acquisto in attesa di uno sconto/omaggio;

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 il Berry per un soffio (campagna appena esaurita) 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 Berry di seguito.

SUGGERIMENTO

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



SUGGERIMENTO

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

SUGGERIMENTO

Brandizza lo spazio esponendo in maniera ben visibile i materiali Berryflip, e rendi la tua attività chiaramente riconoscibile come Berryspot: segnaposto, totem, cartonati, espositori, vetrofanie, flyer.



Berryflip può aiutarti ad avere più clienti nel punto vendita, poi sta a te saper fare al meglio il tuo lavoro e **trarre il miglior risultato possibile da questa opportunità.**

Berryflip è un potente strumento di Marketing, ma non fa i miracoli. È la tua arma più raffinata ed evoluta, sta a te decidere che uso farne e su quale obiettivo puntare. Usala al meglio, **sfrutta questi piccoli suggerimenti**, e i risultati... arriveranno!



INDICE

- 2** Perché fare una Campagna Active
- 3** I Vantaggi
- 5** Crea una Campagna efficace
- 6** Scelta del Berry
- 7** Il Berryspot
- 9** Conclusioni
- 10** Indice