



LA STRATEGIA

Funnel e ottimizzazioni E-Commerce

TRAFFICO



Blog



Facebook ADS



Affiliate Program



Blog

- **Rafforzare rapporto tra Brand e Early-adopters (“smanettoni” e amanti della tecnologia)**
- **Possibilità di dirigere il traffico su un gruppo FB dove riunire i true fan e discutere di temi in ambito domotica e ambito prodotto**
- **Piano editoriale suddiviso in 2 parti:**
 1. Argomenti tecnici sulla domotica che possano interessare i fan del brand
 2. Articoli ottimizzati in chiave SEO per far scoprire a dei prospect i vantaggi del prodotto powahome



Facebook Ads

- Intercettare bisogni latenti dei consumatori.
- Possibilità di provare diverse angolature per scoprire nuovi potenziali segmenti di pubblico

The screenshot shows a Facebook sponsored advertisement for Powahome. At the top left is the Powahome logo (a green square with a white Wi-Fi symbol) and the name 'Powahome' in bold, with 'Sponsored' written below it. The main text of the ad reads: 'La casa smart made in Italy 🇮🇹', 'Grazie a Powahome controlli le luci di casa direttamente dal tuo smartphone', and '"Ok Google, accendi le luci in salone" 💡'. Below this is a call to action 'Scopri di più' with two small colored squares. A photograph shows a person sitting on a sofa, holding a smartphone that displays a smart home control interface. At the bottom of the ad, it says 'Powahome Rendi la tua casa smart!' with a 'Learn More' button, and 'LA DOMOTICA PER TUTTI'. Engagement statistics show 20 likes, 562 comments, and 311 shares. At the very bottom of the ad are icons and labels for 'Like', 'Comment', and 'Share'.

ESEMPIO DI AD GENERICA



Affiliate Program

- **Incremento Backlink e traffico caldo**
- **Contatto con blog di tecnologia e micro-influencer**
- **Modalità del programma:**
Prodotto in prova in cambio di contenuti e compenso attraverso link di affiliazione

CONVERSIONE E OTTIMIZZAZIONE



Front-end



Back-end



Front-end

- Eliminazione della pagina “categoria” e indirizzamento utente direttamente su pagina prodotto
- **Vantaggi:**
 - Riduzione di un passaggio del funnel
 - Possibilità di sfruttare la back end per vendere prodotti in bundle

COSA VUOI RENDERE SMART CON POWAHOME?



LUCI

Controlla interruttori, deviatori, pulsanti e utenze elettriche di casa sia dal tasto fisico che dall'app per smartphone.



IN OFFERTA

-30%
Festa della mamma

Questa è la tua smart home!

Dispositivo per luci e prese

70,00€ 49,00€

Per la festa della mamma, regalale la smart home! Acquista il dispositivo per luci e prese di 70€ invece di 90€!

Il dispositivo Powahome per luci permette di controllare interruttori e prese tramite smartphone, con un semplice touch, da pulsante tradizionale o con controllo vocale Google Assistant.

COMPATIBILE CON Google Play works with the Google Assistant

Scegli Powahome:

- 100% Made in Italy!
- disponibili spediti in 2 giorni lavorativi
- pagamento in completa sicurezza con carta di credito o PayPal
- 34 giorni dalla data di consegna per cambiare idea
- 2 anni di garanzia



TAPPARELLE

Controlla tapparelle e tende da sole sia dal pulsante fisico che dall'app per smartphone.



IN OFFERTA

-30%
Festa della mamma

Questa è la tua smart home!

Dispositivo per tapparella

85,00€ 59,00€

Per la festa della mamma, regalale la smart home! Acquista il dispositivo per tapparella a 85€ invece di 105€!

Il dispositivo Powahome per tapparelle permette di controllare i tuoi avvolgibili elettrici tramite smartphone, con un semplice touch, oppure dal pulsante tradizionale.

COMPATIBILE CON Google Play works with the Google Assistant

Scegli Powahome:

Rimozione categoria e indirizzamento verso pagina prodotto



Back-end

- Concluso l'acquisto offrirei le offerte bundle (2,3,10 pz.) al massimo sconto possibile. Questo è momento migliore per alzare il valore medio del carrello.
- In questa fase lo sconto diventa esclusivo e si possono utilizzare tecniche di scarcity e urgency
- Possibilità di cross-sell con dispositivo opposto
- Chiarire che queste offerte sono esclusive, valide solo in questo momento e che lo sconto non sarà disponibile in seguito

EMAIL MARKETING



Recovery-Cart



On-Boarding



Recovery-Cart

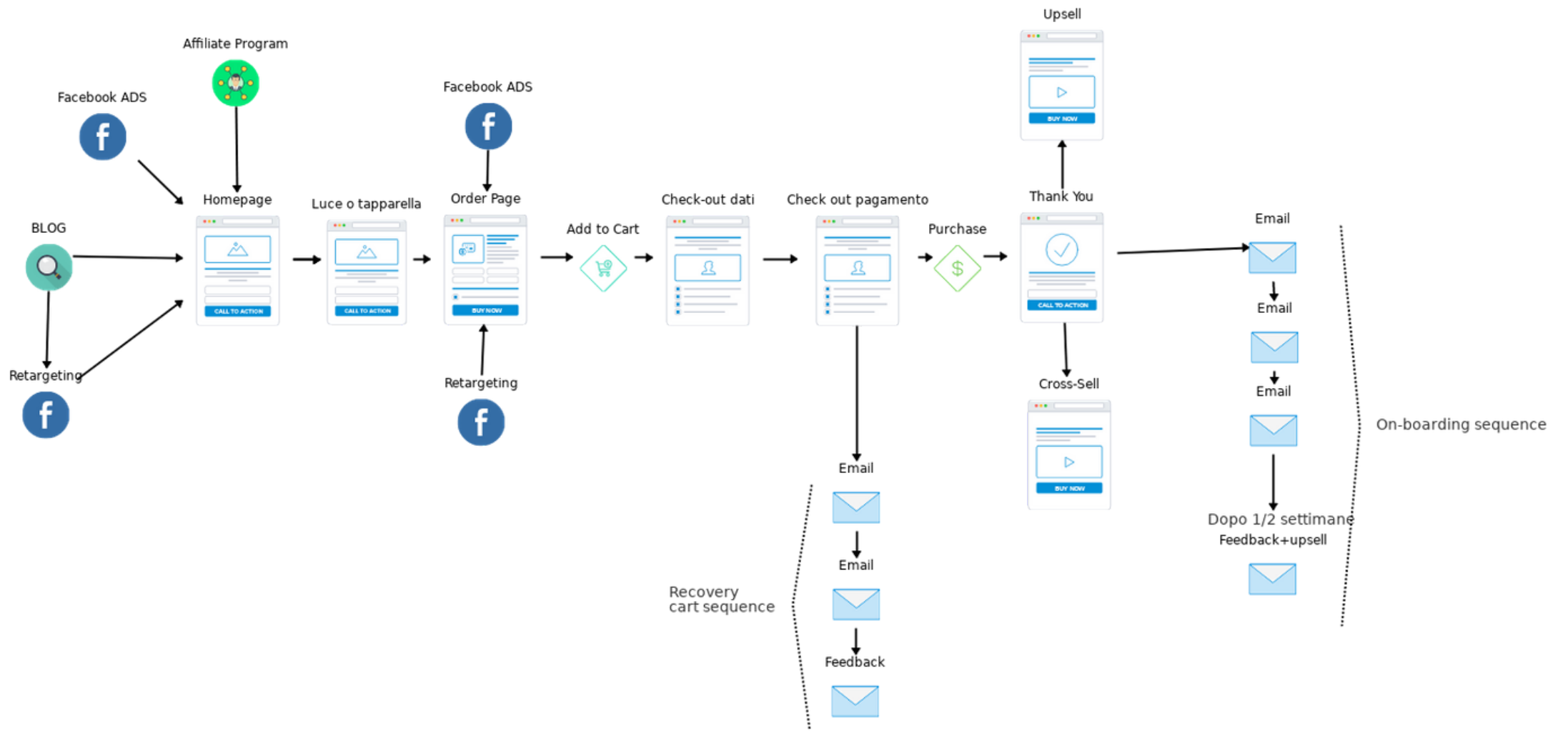
- La sequenza scatta una volta che l'utente ha inserito i suoi dati ma non ha concluso l'acquisto.
- Mail 1: Reminder dell'oggetto nel carrello e contenuto di valore come recensione e opinione degli utenti
- Mail 2: Contenuto di valore + sconto esclusivo
- Mail 3: Strategia alternativa. Invio di una mail dalla casella personale del CEO dove si chiede il motivo del mancato acquisto e un feedback



On-Boarding

- Varia in base alle possibili automazioni con il tracciamento del pacco
- Mail 1: Una volta consegnato il pacco. Istruzioni e video per l'installazione
- Mail 2: 48 ore dopo la prima. Conterrebbe tutti gli usi migliori e particolari che si possono fare con il prodotto. Questo contenuto serve a mostrare tutte le potenzialità del prodotto al cliente.
- Mail 3: Dopo 1/2 settimane. Richiesta di feedback e sconto speciale per invogliarlo ad acquistare un secondo dispositivo da inserire in casa.

FUNNEL COMPLETO



IDEA EXTRA



Il modello Linkem

Ho notato che non viene proposto l'invio di un tecnico in fase di acquisto e questo potrebbe spaventare molti utenti che pensano di non essere in grado di montare il dispositivo. La mia idea era quella di seguire il modello Linkem, che ad ogni installazione di un modem invia un tecnico gratuitamente a casa per effettuarla.

Ovviamente i costi sono estremamente alti da sostenere, tuttavia, ciò non toglie che si potrebbe offrire questo servizio a pagamento per gli utenti.

Per fare ciò si possono effettuare delle convenzioni con degli elettricisti privati e contattarli ogni volta che un cliente acquista il servizio.

Il cliente avrebbe costi di installazione più economici per via delle convenzioni di Powahome e si potrebbero testare diversi tipi di mercato eliminando la barriera dell'installazione.