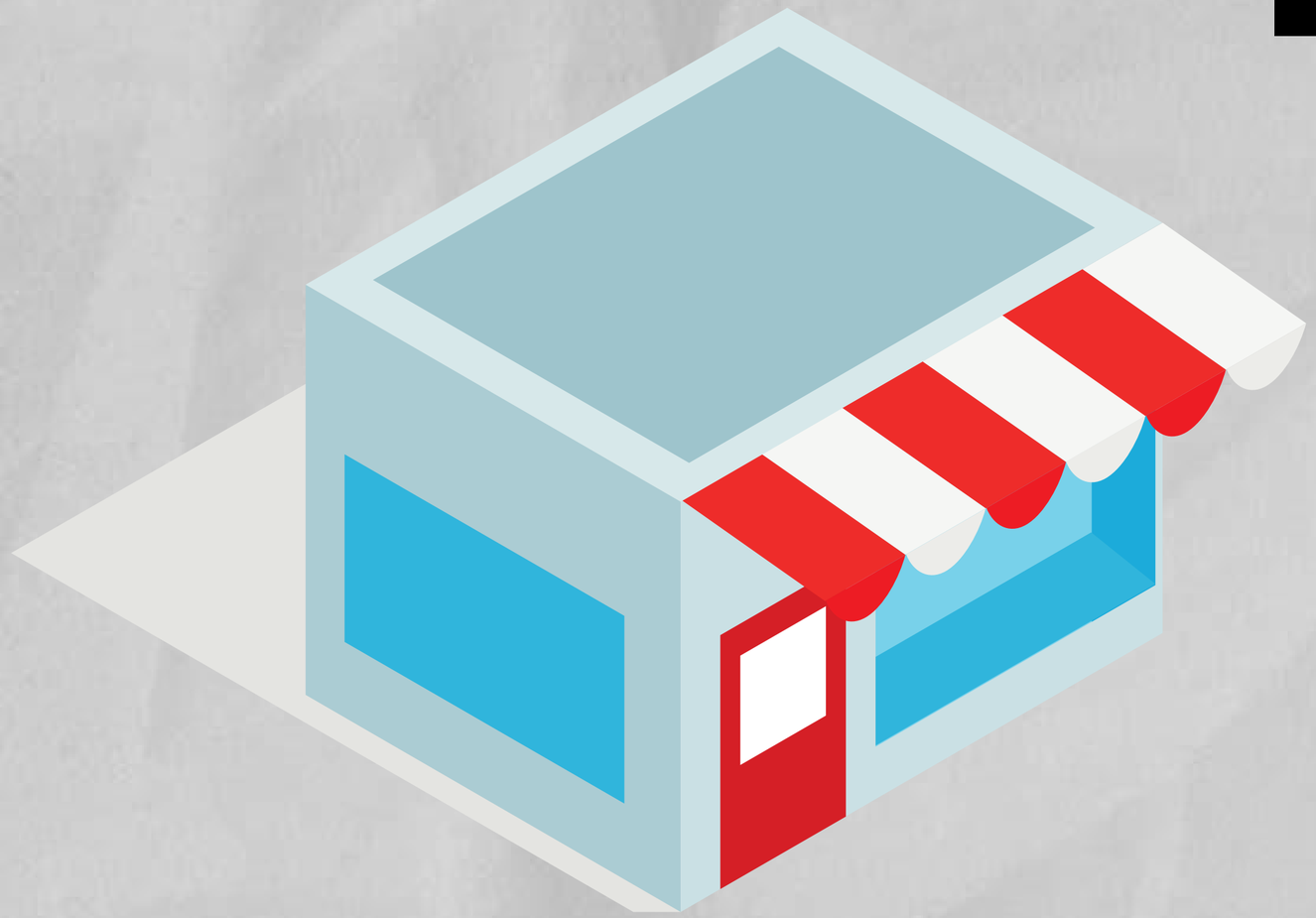
CASO STUDIO

+ 100 CONTATTI A SETTIMANA CON MENO DI 60 EURO SPESI

Da 0 a 100 contatti con meno 60€ di pubblicita'

social apes

CLIENTE



Il cliente e' un concessionario di auto che si occupa di vendita e noleggio di auto di fascia medio-alta.

Si tratta di un'azienda presente sul territorio da molti anni ma essendo, dal punto di vista digitale, una giovane azienda in un mercato competitivo, non avevamo un "brand" o una lista clienti su cui puntare.

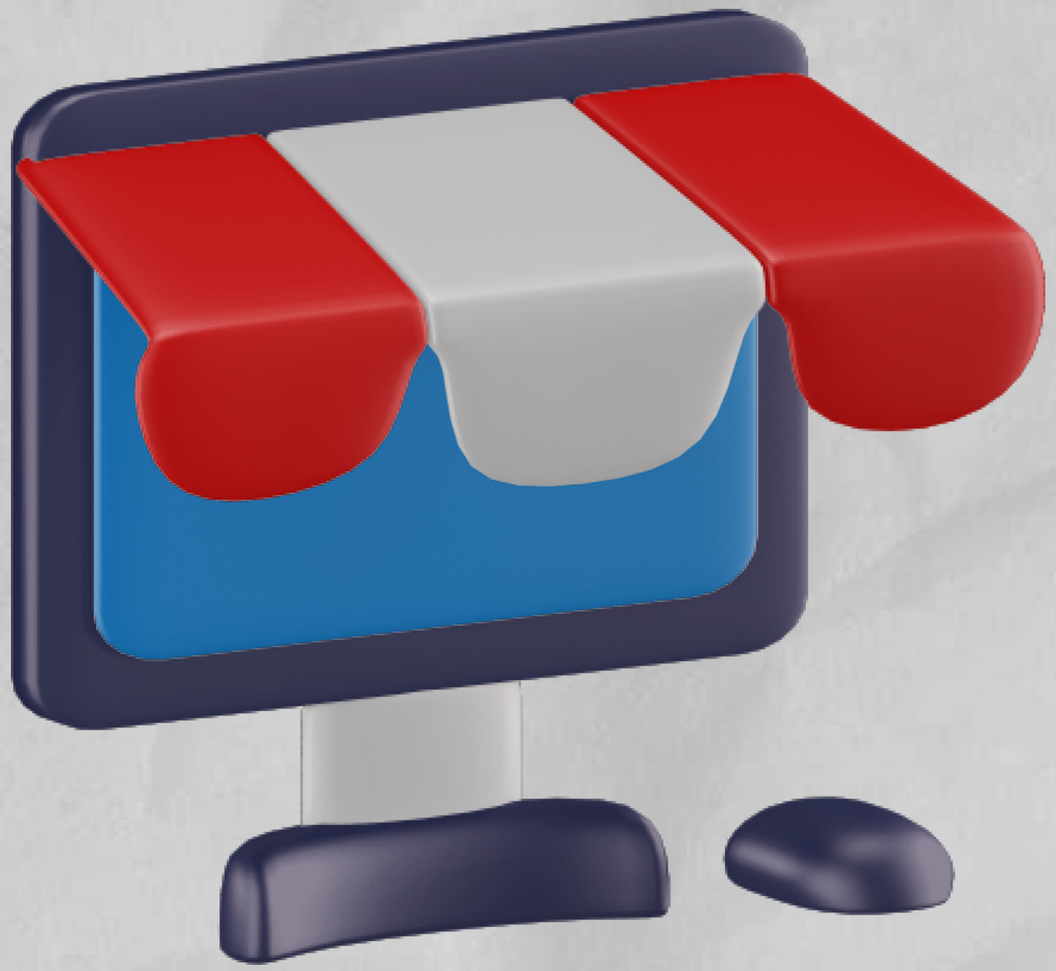
TARGET

Analizzando i dati preesistenti si tratta (come intuibile) di un pubblico broad dato che il negozio ha come target di riferimento sia uomo che donna.

Dagli insight, emerge con particolare attenzione la buyer personam (ovvero il nostro cliente ideale a cui rivolgerci compresa tra i 20-45 anni.

Dopo attente valutazioni ed analisi abbiamo elaborato una potenziale Customer Journey.

STRATEGIA (Parte 1)



Abbiamo iniziato la collaborazione creando una comunicazione efficace e professionale sui social del cliente, operando un restyling delle pagine Facebook ed Instagram oltre alla creazione del Business Manager e correlati.

Questa fase e' stata fondamentale per permettere in seguito il raggiungimento dei risultati mostrati

Trattandosi di un concessionario come tanti altri, era necessario la creazione di offerte commerciali allettanti per i clienti (NON si tratta di SCONTISTICA).

social apes

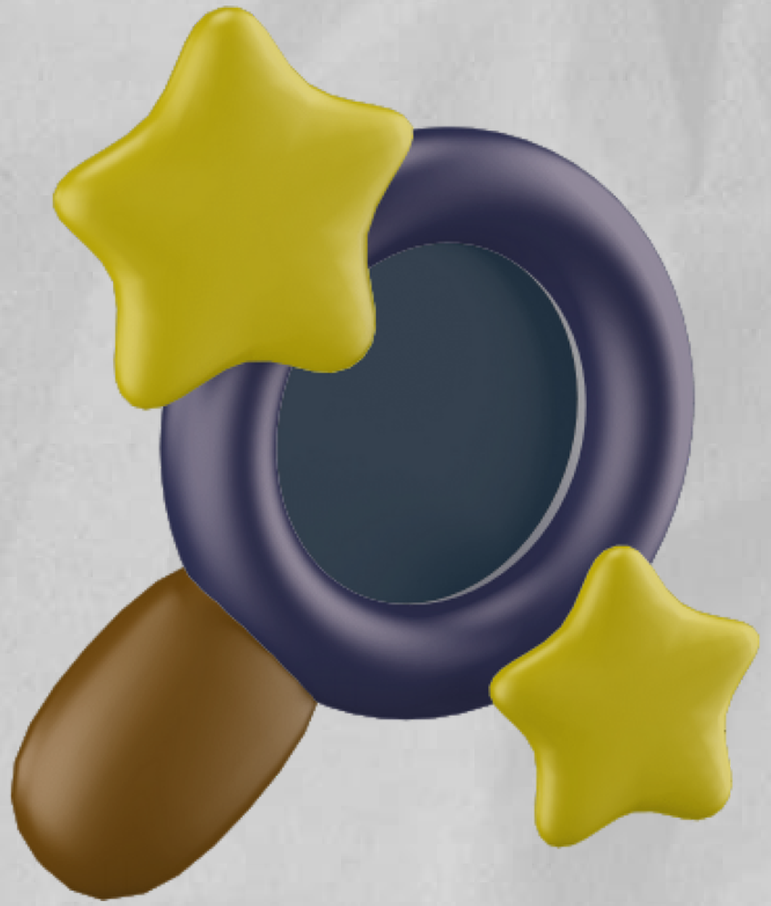
STRATEGIA (Parte 2)

A tal fine, abbiamo realizzato del materiale fotografico e video di alta qualita per avere dei contenuti di valore da poter utilizzare nella strategia pubblicitaria.

Abbiamo poi costruito landing page dove gli utenti potevano fissare un appuntamento per andare a vedere le auto da comprare o, nel caso del noleggio, affittare.

social apes

FUNNEL E CAMPAGNE



Per semplicita' non andremo nel mero aspetto tecnico ma faremo un piccolo riassunto

1)FACEBOOK ADS
A differenza di Google, Facebook sfrutta la domanda latente ovvero l'insieme di persone che pur non cercando direttamente o attivamente un determinato prodotto/servizio potrebbero esserne comunque interessate.
Due tipologie di campagne:
-generazione dei contatti
-brand awareness

La prima per raccogliere contatti e convertirli in cliente. La seconda perche' il proprietario voleva raggiungere quante piu' persone possibili.

social apes

FACEBOOK ADS (Parte 1)

Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso	Fi
– Contatto su Facebook	2561	2675	– Per i contatti su Face...	€ 15,57	
351 Contatti su Facebook	85.453	207.156	€ 2,11 Per i contatti su Face...	€ 741,60	
292 Contatti su Facebook	37.536	69.196	€ 0,45 Per i contatti su Face...	€ 131,22	
69 Contatti su Facebook	11.188	15.091	€ 0,84 Per i contatti su Face...	€ 57,66	
99 Contatti su Facebook	12.961	16.645	€ 0,51 Per i contatti su Face...	€ 50,86	
61 Contatti su Facebook	13.880	18.766	€ 0,79 Per i contatti su Face...	€ 48,33	
154.448 Copertura	154.448	182.852	€ 0,44 Per 1000 persone ra...	€ 68,62	
56 Contatti su Facebook	8022	11.914	€ 2,40 Per i contatti su Face...	€ 134,43	
417 Contatti su Facebook	25.752	37.600	€ 0,43 Per i contatti su Face...	€ 177,53	
229 "Mi piace" sulla Pagina	7364	12.038	€ 0,39 Per "Mi piace" sulla P...	€ 88,46	
173.403 Copertura	173.403	202.264	€ 0,40 Per 1000 persone ra...	€ 69,12	
184 Contatti su Facebook	41.832	81.716	€ 1,45 Per i contatti su Face...	€ 267,29	
211 Contatti su Facebook	33.842	67.438	€ 0,86 Per i contatti su Face...	€ 180,71	
1031 Contatti su Facebook	148.789	476.904	€ 2,91 Per i contatti su Face...	€ 3002,79	
– Contatto su Facebook	214.220	576.885	Per i contatti su Faceb	€ 2259,99	
7043 "Mi piace" sulla Pagina	99.851	284.265	€ 0,07 Per "Mi piace" sulla P...	€ 483,46	
– Più conversioni	**824.214** Persone	**2.263.405** totali	– Più conversioni	**€ 7777,64** Spesa totale	

PUBBLICO FREDDO:

Siamo nella fase alta del funnel, dunque ci rivolgiamo agli utenti che probabilmente non conoscono l'azienda (abbiamo escluso i pubblici costituiti da persone che hanno gia' interagito con pagine social e sito web)

Campagne di testing per capire quale audience performi meglio

Nel frattempo abbiamo testato anche diverse creative (immagine, carosello e video) con dei nuovi angle di comunicazione.

Il copy non contiene toni enfatici o menzione di promozioni ma offerte commerciali che l'azienda aveva.

social apes

REPORT FINALE

In 30 giorni attraverso le nostre strategie,
abbiamo preso piu' di 300 contatti interessati a comprare un auto e piu' di 150 a noleggiarla.
Dei primi 300 sono diventati clienti circa 2 contatti perche' si trattava di vendita di auto, mentre tutti gli altri sono stati inseriti in un database per essere convertiti in clienti in futuro attraverso strategie di email marketing.
I 150 interessati al noleggio, invece, sono diventati clienti circa 15 contatti e tutti gli altri sono stati sempre inseriti nel database per convertirli in futuro.

social apes

GRAZIE DELL'ATTENZIONE

I NOSTRI CONTATTI:

MARIO GUIDO - 340 7497402

NELLO POLISE- 334 265 959 1

social apes