



**PIANO
MARKETING**

OBIETTIVI

- 1- Acquisire più clienti per la tua azienda
- 2- Acquisire clienti più velocemente
- 3- Avere un funnel di vendita ingegnerizzato
- 4- Avere un sistema di marketing collaudato che faciliterà l'acquisizione di clienti in target



PACCHETTI EXCLUSIVE È ORA

BRONZO



- ✓ Presentazione aziendale (Base + CTA)
- ✓ Landing page (copy base + CTA)
- ✓ 12 Newsletter (soliti problemi)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL BASE

ORO



- ✓ Presentazione aziendale (Pacchetti personalizzati + CTA)
- ✓ Landing page (Argento + macinino scritto + prove + bonus + FAQ)
- ✓ 12 Newsletter (Personalizzate)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL MASTER

ARGENTO



- ✓ Presentazione aziendale (Pacchetti servizi + CTA)
- ✓ Landing page (Bronzo + testimonianze)
- ✓ 12 Newsletter (metaforiche)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL PRO

ORO



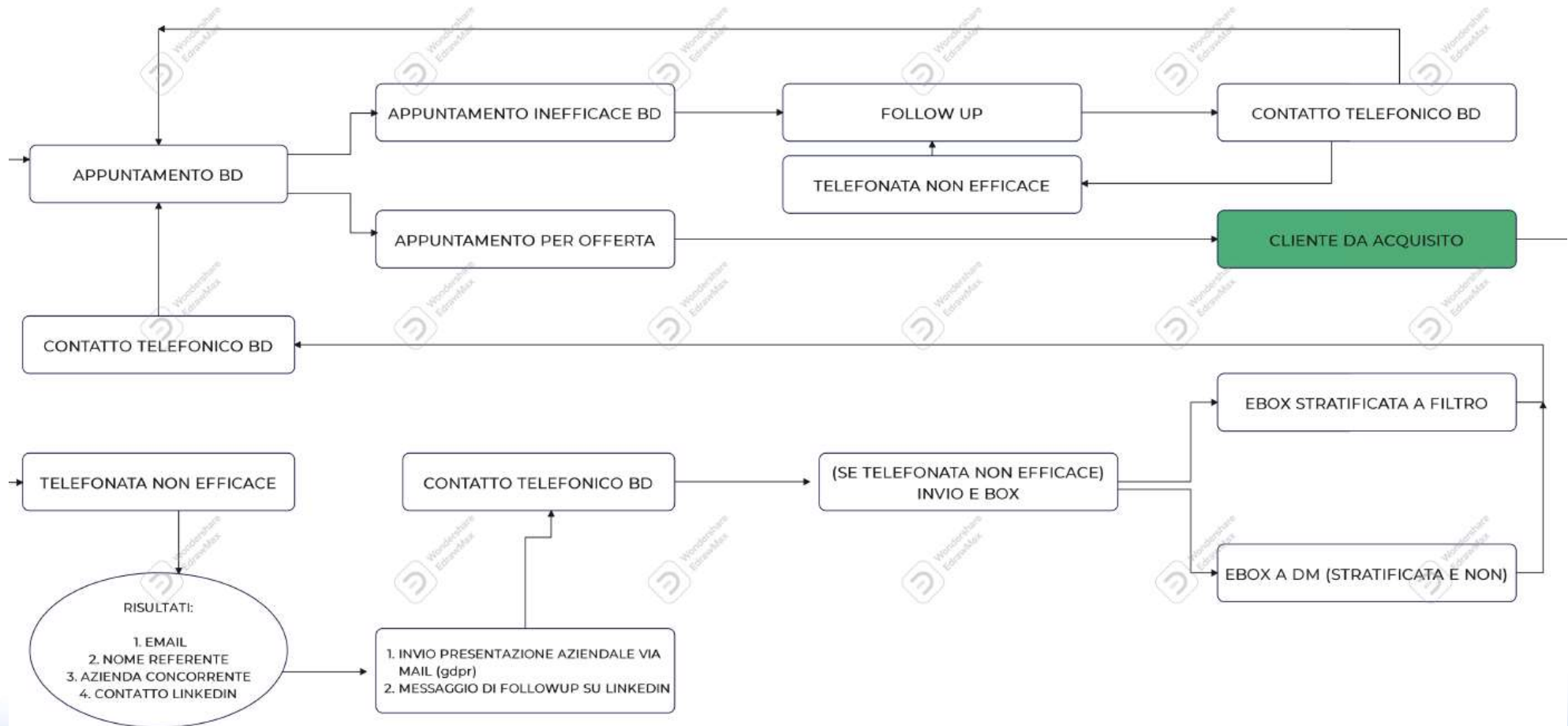
- ✓ Presentazione aziendale (Pacchetti personalizzati + CTA)
- ✓ Landing page (Argento + macinino scritto + prove + bonus + FAQ)
- ✓ 12 Newsletter (Personalizzate)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL MASTER

- **FASE 1: ANALISI GENERALE AZIENDA**
- **FASE 2: STRATEGIA MARKETING**
- **FASE 3: MATERIALI MARKETING**
- **FASE 4: MANTENIMENTO E CONTROLLO**
- **RIEPILOGO PIANO FORMATIVO**



Funnel di vendita



Quali figure servono per un ufficio marketing?

Per creare strategie e contenuti efficaci un ufficio marketing ha bisogno di:

- Responsabile
- Copywriter
- Media Buyer
- Grafico
- Video Maker



FASE 1: Analisi generale

Il check-up prevede una riunione con tutta l'area commerciale in cui saranno analizzati:

- 1- Presentazione generale azienda
- 2- Metodologie di comunicazione
- 3- Metodologie di lavoro
- 4- Punti di forza e di debolezza e quelli dei competitor
- 5- Prodotto/servizio, sue differenziazioni e meccanismo unico



FASE 2: Strategia marketing

Una volta fatta l'analisi costruiremo una strategia perfettamente cucita su misura.

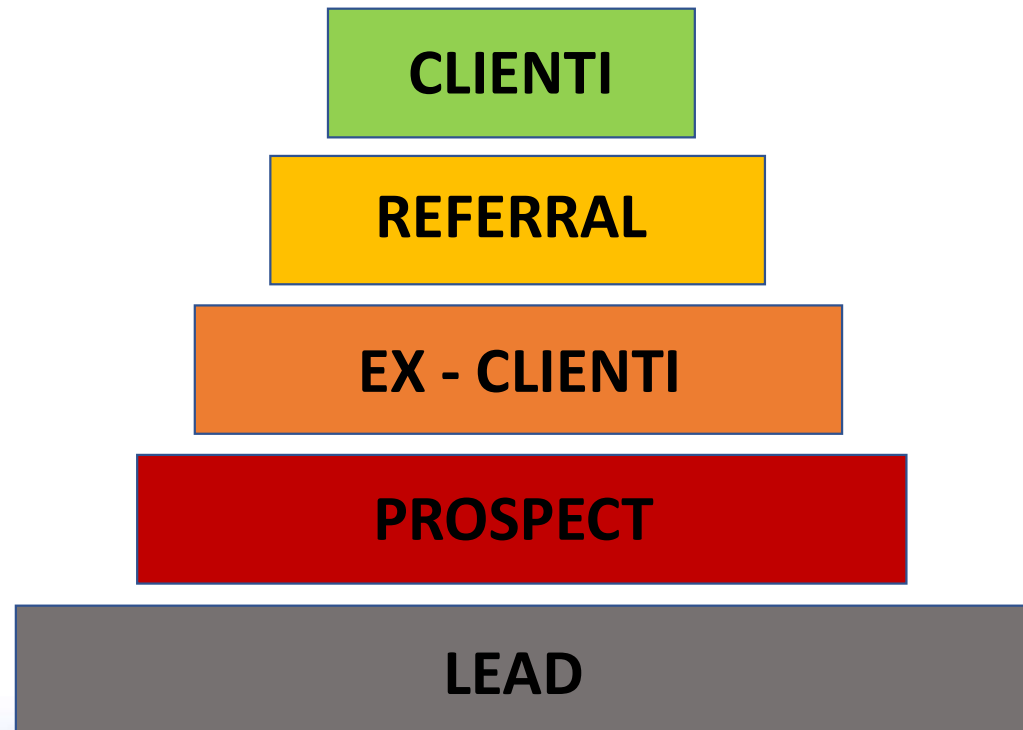
Nello specifico definiremo strategie per:

- Aumentare il fatturato della tua azienda
- Acquisire clienti più velocemente
- Acquisire clienti più facilmente



FASE 2: Strategia marketing

Data l'importanza di ogni azienda sul territorio e la presenza in molte aziende clienti le strategie seguiranno le seguenti priorità:



FASE 3: Materiali marketing




Impostazione CRM + automazioni:

- Settaggio tecnico CRM
- Landing page per GDPR
- Presentazione aziendale
- Scrittura email
- Settaggio tecnico automazioni email
- Settaggio tecnico Ads



FASE 3: Materiali marketing

Presentazione aziendale:

Selezione tutto   

8 **Che valore dai alla qualità?**

9 **Il servizio che tutti vogliono noi lo garantiamo!**

10 **01 SOCIETÀ BENEFIT E SOSTENIBILITÀ**

11 **SOSTENIBILITÀ**

12 **I 17 GOALS DELL'AGENDA 2030**

13 **I 17 GOALS DELL'AGENDA 2030**

14 **I 17 GOALS DELL'AGENDA 2030**

15 **GARANZIA DI RISPARMIO ENERGETICO**

16 **I NOSTRI ACCESSORI GREEN**

17 **I NOSTRI ACCESSORI GREEN**

18 **ATTESTATO DI SOSTENIBILITÀ**

19 **I NOSTRI ATTESTATI DI SOSTENIBILITÀ**

20 **02 INNOVAZIONE**

21 **CAMBIO EVOLUTIVO**

22 **SISTEMA DI TELEMETRIA**

23 **SISTEMA DI TELEMETRIA**

24 **MODALITÀ DI PAGAMENTO**

25 **DISTRIBUTORI TOUCH**

26 **AUTOREGOLAZIONE DELLA MACINATURA**

27 **MA COSA CAMBIA EFFETTIVAMENTE?**

28 **SOLUZIONE MENSA AUTOMATICA**

COME FUNZIONA?

COME FUNZIONA?

I VANTAGGI PER LA TUA AZIENDA

03

COMUNICAZIONI TRAMITE APP

PROMOZIONI DI RICARICA E SUGLI ACQUISTI

NOVITÀ PER LA CASA E SULLE FESTIVITÀ

FASE 3: Materiali marketing

Scrittura newsletter (personalizzate):

OGGETTO: "I caffè sono tutti uguali"

Se vedi una coda di topo non ti allarmare!

Ti è mai capitato di vedere una coda di topo in giro per l'azienda o a casa?

Davanti a una visione del genere sfido chiunque a dire che non c'è un certo allarmismo!

Scommetto che saresti il primo a prendere una scopa in mano o a chiamare un'azienda per effettuare la derattizzazione ed evitare spiacevoli conseguenze...

Ma se la vedi in una macchina del caffè... non ti allarmare!

Non voglio dirti che se vedi una coda di topo vera non ti devi agitare... Ci mancherebbe!

Mi sto riferendo alla "coda di topo" che potresti vedere alzando lo sportellino del distributore automatico del caffè!

Nel nostro gergo se il caffè esce a "coda di topo" significa che sta uscendo alla perfezione!

Se ci guardassi bene, ti accorgerei che l'aspetto è proprio quello!

Questa caratteristica è un indicatore di una corretta estrazione dell'espresso.

In pratica, segnala che tutto quello che sta a monte è stato fatto "in grazia di Dio":

1. il caffè è stato macinato alla giusta granulometria;
2. la pressione e la qualità dell'acqua della macchina è perfetta;
3. il caffè è stato pressato correttamente dal gruppo d'infusione.

Un flusso che assomiglia a una "coda di topo" indica che l'acqua sta attraversando il caffè macinato in maniera uniforme, estraendo adeguatamente i suoi oli e sapori.

Invece, se il flusso è troppo veloce e acquoso, può indicare che il caffè è macinato troppo grosso o che non è stato pressato a sufficienza, portando a un caffè sottoestratto, spesso acido e acquoso.

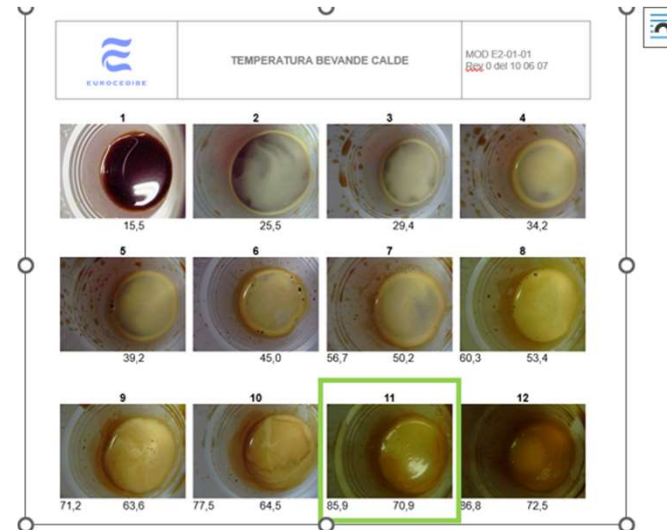
Mentre, un flusso troppo lento e denso potrebbe indicare una macinatura troppo fine o un caffè eccessivamente pressato, risultando un caffè sovraestratto, amaro e bruciato.

Nella nostra azienda, l'Eurocedibe, "comanda" la figura 11!

Ti starai chiedendo...

"Che cos'è la figura 11?"

La figura 11, riportata nel MOD E2-01-01 TARATURA BEVANDE CALDE Rev 0 del 10 06 07, è l'immagine che ossessiona i nostri collaboratori e determina conformità.



Nel lontano Giugno 2007, non riuscivo a spiegarmi con i miei collaboratori come intendeva dovesse essere la resa del caffè nel bicchiere e fu così che, armandomi di pazienza, iniziai a fotografare l'aspetto del caffè "settando" le diverse temperature.

Arrivai a definire la conformità, inquadrandola nella cornice verde che facesse rendere conto come doveva essere il caffè erogato in maniera conforme... la famosa "figura 11".

Capimmo che l'uscita a "coda di topo", fermo restando i parametri base (macinatura, acqua e gruppo caffè), era il sintomo di un ottimo prodotto!

Da quel giorno le verifiche che facciamo in azienda e dal cliente, grazie a quella figura di riferimento, capiamo se il caffè del distributore automatico è conforme oppure no.

È quello l'unico caso in cui siamo contenti di vedere un topo!

Perché sappiamo che farà felice il consumatore finale!

Se non lo hai mai fatto... Alza lo sportellino del distributore e, se non vedi la "coda di topo", **clicca qui** per guardarla!

CTA: <https://www.eurocedibe.it/consulenzagrattuita>

FASE 3: Materiali marketing

Landing page atterraggio:

- Copy
- Grafica
- Settaggio tecnico (pixel, etc.)

<https://www.e-ora.it/maggioriinformazioni>

<https://www.eurocedibe.it/miglioralatuagiornata>

EUROCEDIBE
Migliora la tua Giornata

Noi e il nostro impegno Servizi Chi Siamo Dicono di noi Casi Studio Certificazioni News **RICERCA UNA CONSULENZA GRATUITA**

Collaboratori insoddisfatti e distributori vuoti?
DISTRIBUTORI SEMPRE RIFORNITI!

Ti aiutiamo ad avere:

- Collaboratori sempre soddisfatti
- Meno pensieri
- Distributori sempre riforniti

Scopri di più 800 943011

NESSUN RISCHIO!
Nel caso in cui un distributore non dovesse piacerti esteticamente o necessiti di un cambio, nessun problema provvederemo immediatamente!

NESSUN VINCOLO!
Nessun tipo di contratto, l'azienda è tua e sei libero di mettere e togliere i distributori quando desideri. Noi siamo qui per te!

SEMPRE FELICI!
Il massimo del benessere! Distributori sempre riforniti e con prodotti personalizzati!

► **Come NON DEVE essere un Servizio di Distribuzione Automatica?**

Hai presente quando viene un tuo cliente ed eviti di andare davanti al distributore anonimo che hai fatto installare tanto tempo fa perché pensi: "Non ci faccio una bella figura!"



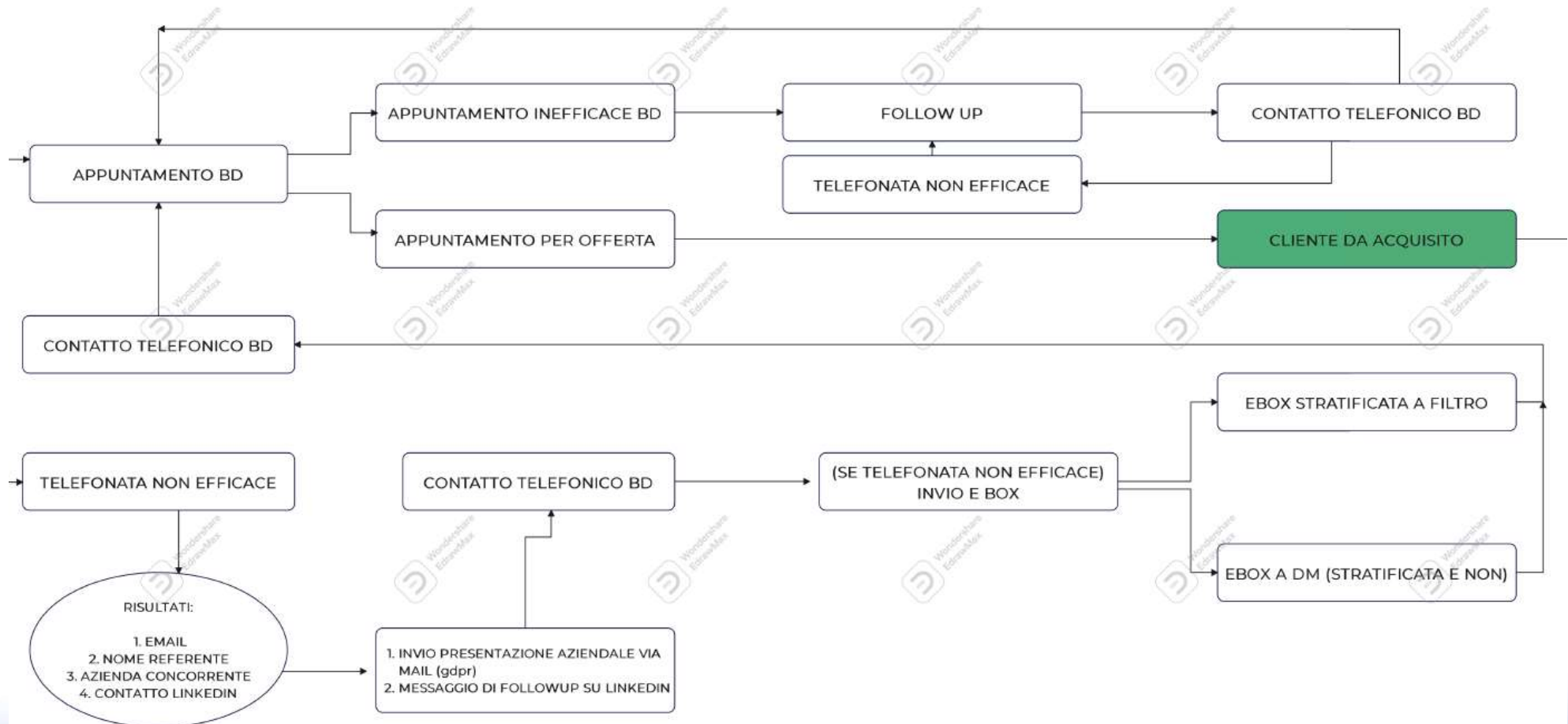
FASE 4: Mantenimento e controllo

Il piano prevede 1 call al mese.

In queste call sarai informato riguardo lo stato di avanzamento dei lavori, risultati delle automazioni e eventuali aggiornamenti o migliorie effettuate.



Funnel di vendita



Quali figure servono per un ufficio marketing?

Per creare strategie e contenuti efficaci un ufficio marketing ha bisogno di:

- Responsabile
- Copywriter
- Media Buyer
- Grafico
- Video Maker



Offerta economica

Ricapitolando il pacchetto oro prevede:

FASE 1: Analisi generale

FASE 2: Strategia marketing

FASE 3: Creazione materiali marketing

FASE 4: Mantenimento e controllo

TOTALE:

1° ANNO = 431,32 €/mese

DAL 2° ANNO = 291,32 €/mese

BRONZO



- ✓ Presentazione aziendale (Base + CTA)
- ✓ Landing page (copy base + CTA)
- ✓ 12 Newsletter (soliti problemi)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL BASE



Offerta economica

Ricapitolando il pacchetto oro prevede:

FASE 1: Analisi generale

FASE 2: Strategia marketing

FASE 3: Creazione materiali marketing

FASE 4: Mantenimento e controllo

TOTALE:

1° ANNO = 664,65 €/mese

DAL 2° ANNO = 407,98 €/mese

ARGENTO



- ✓ Presentazione aziendale (Pacchetti servizi + CTA)
- ✓ Landing page (Bronzo + testimonianze)
- ✓ 12 Newsletter (metaforiche)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL PRO



Offerta economica

Ricapitolando il pacchetto oro prevede:

FASE 1: Analisi generale

FASE 2: Strategia marketing

FASE 3: Creazione materiali marketing

FASE 4: Mantenimento e controllo

TOTALE:

1° ANNO = 1.061,32 €/mese

DAL 2° ANNO = 641,32 €/mese

ORO



- ✓ Presentazione aziendale (Pacchetti personalizzati + CTA)
- ✓ Landing page (Argento + macinino scritto + prove + bonus + FAQ)
- ✓ 12 Newsletter (Personalizzate)
- ✓ Settaggio tecnico Marketing Cloud
- ✓ Business Unit Mkt Cloud
- ✓ Licenza Salesforce

LEVEL MASTER



GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

