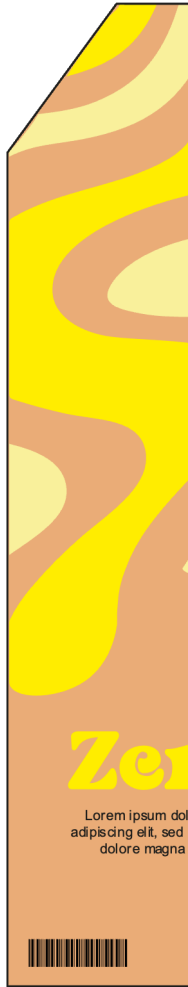


There's someone I want you to meet.

ineZenzeZenzeZenze





Zenzefine

Autunno



Zenzefine

Inverno



Zenzefine

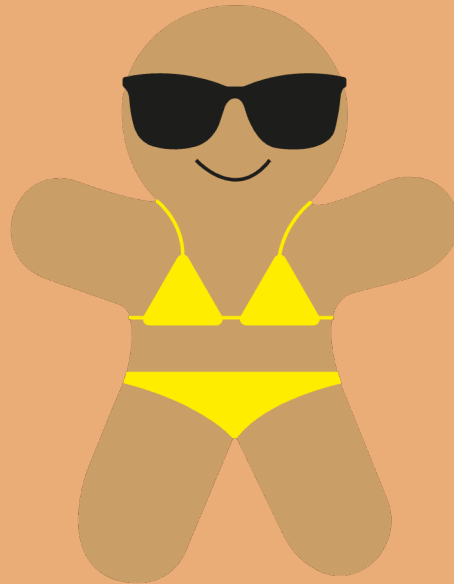
Primavera



Zenzefine

Estate

Meet our Zenzerine.



Our social strategies.

Branding e posizionamento.

Messaggio chiave

Zenzerine non è solo un biscotto natalizio, ma un piacere quotidiano.

Questo deve essere il filo conduttore di ogni comunicazione, facendo leva sull'idea che lo zenzero è un gusto speciale in ogni stagione.



Branding e posizionamento.

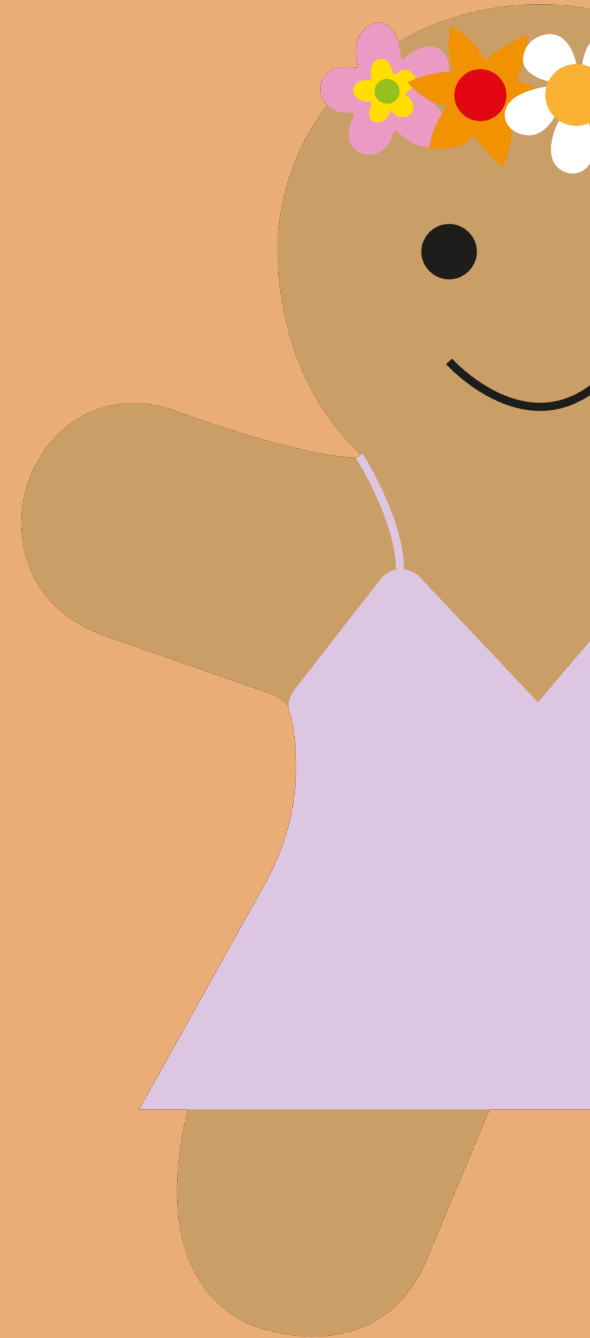
Tone of voice:

Accattivante, giocoso e un po' provocatorio. Si può giocare molto con l'ironia:

“Aspettare dicembre? Troppo mainstream.”

“Zenzero d'inverno? Banale. Provalo in spiaggia.”

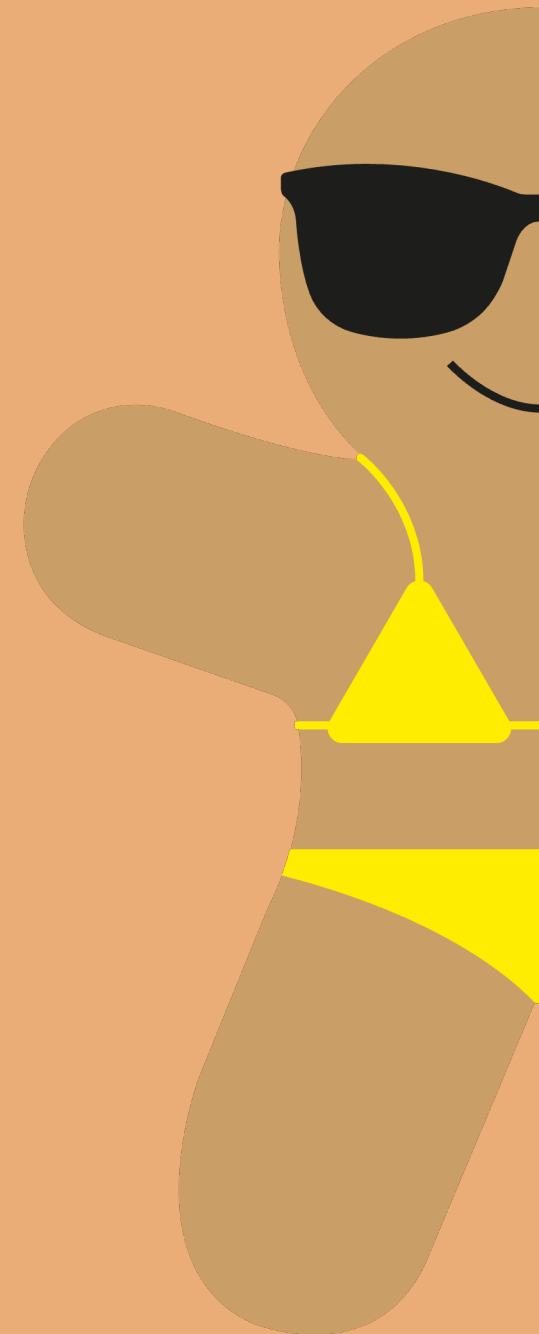
“Se lo mangi solo a Natale, ti perdi il meglio.”



Branding e posizionamento.

Social Media Marketing

- **Obiettivo:** Creare una community che abbracci l'idea che Zenzerine è un'esperienza, non solo un biscotto stagionale.
- **Contenuti social - Format coinvolgenti:**
 - "Momenti in cui ti viene voglia di una Zenzerina": post e reel che mostrano situazioni quotidiane divertenti in cui un biscotto allo zenzero è la scelta perfetta (es. dopo una giornata stressante, per accompagnare il caffè, a colazione, in una serata film ecc.).
 - "Gente che aspetta Natale per mangiare lo zenzero vs gente che ha capito tutto."
 - Meme e contenuti virali: Post ironici che giocano sull'idea che lo zenzero sia per tutto l'anno, ad esempio: Una foto di Babbo Natale con occhiali da sole in spiaggia che mangia una Zenzerina con la scritta "lo lo sapevo già."
 - Un countdown a Natale con scritto "Troppo lontano? Meno male che c'è Zenzerine."
- **Hashtag unici:** #Zenzerine365 #ZenzerineTuttoLanno #NataleÈUnaScusa

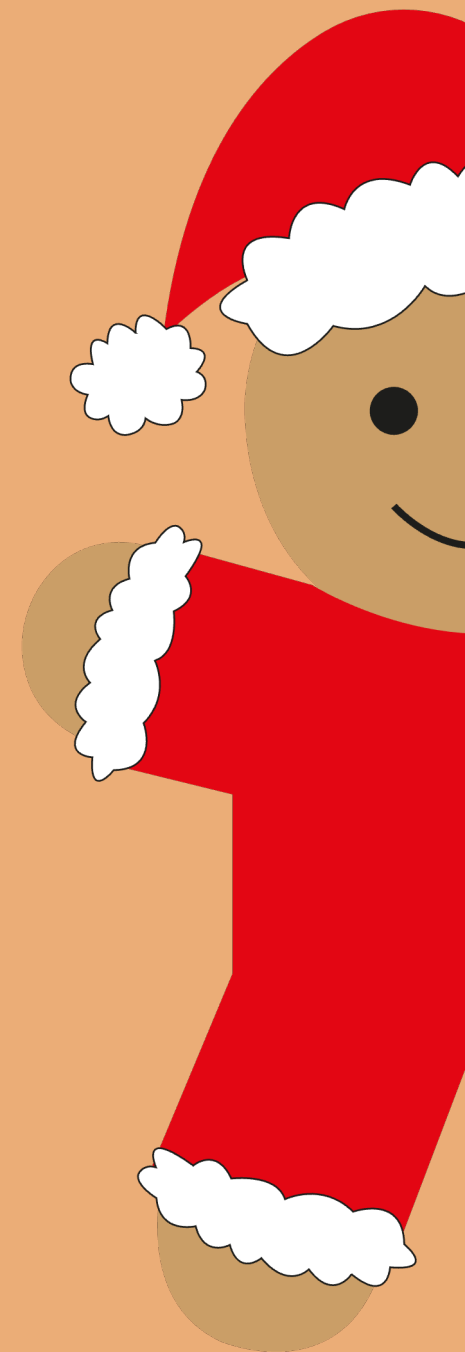


Branding e posizionamento.

Marketing Esperienziale

Eventi e iniziative per far provare il prodotto dal vivo

- Degustazioni stagionali:
 - Stand in eventi estivi con uno slogan come "Zenzero in spiaggia? Perché no?" Insieme con tè freddi o cocktail.
 - Presenza a mercatini invernali classico del natale.
- Street marketing divertente:
 - In estate, Zenzerine con il messaggio "Fidati, ti sorprenderà più di una granita."
 - In primavera, biscotti e fiori con lo slogan "Le Zenzerine sbocciano tutto l'anno."



Branding e posizionamento.

Distribuzione

Dove vendere le Zenzerine?

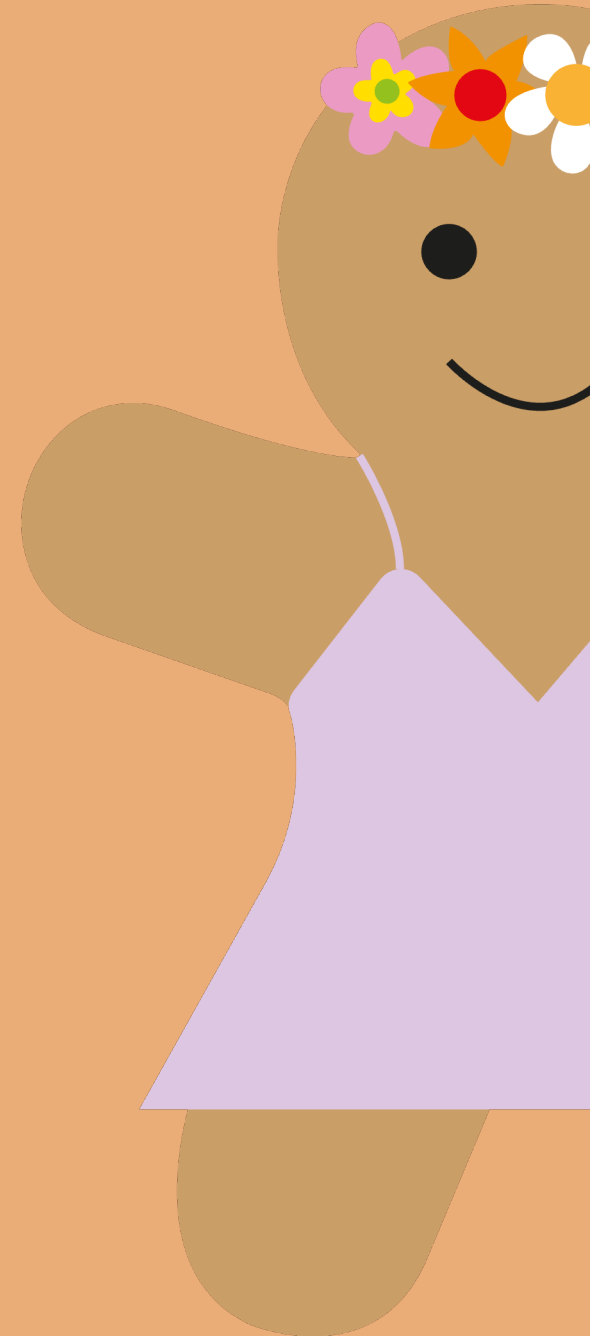
- Supermercati & boutique food: Presentarle come biscotti artigianali premium, disponibili tutto l'anno.
- Caffetterie e pasticcerie: creare collaborazioni con bar e locali per abbinarle a bevande stagionali.
- E-commerce con abbonamento: Un servizio di Zenzerine Box che spedisce ogni mese una confezione a casa con una ricetta speciale.



Branding e posizionamento.

Edizioni Speciali e Promozioni

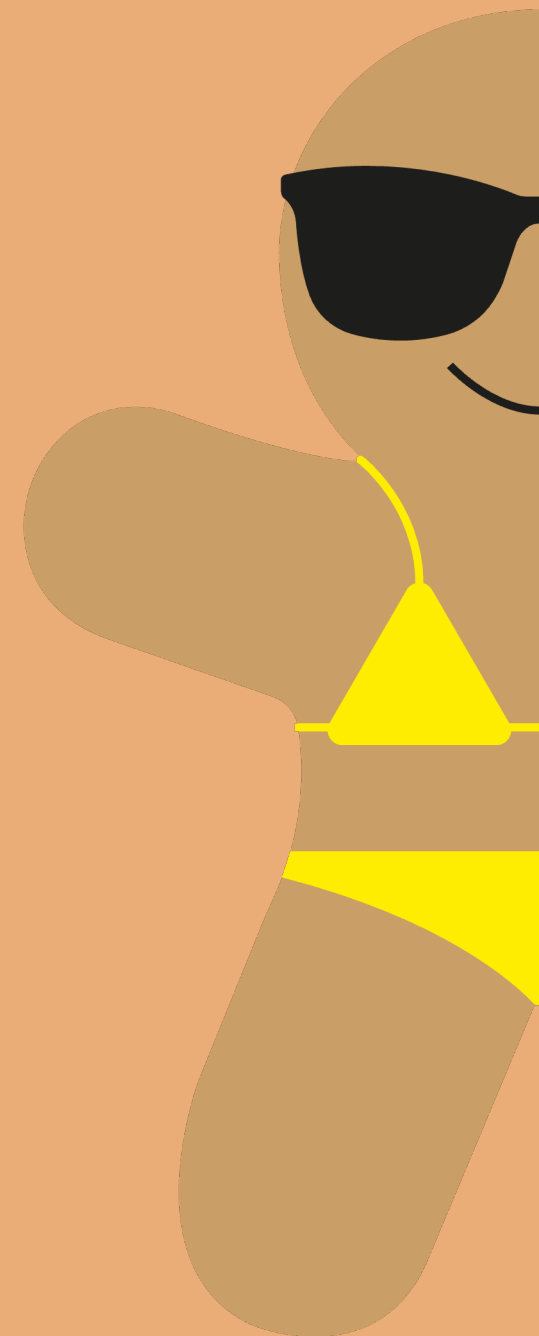
- Limited Edition per occasioni speciali:
 - Zenzerine al limone per l'estate.
 - Zenzerine alla cannella per l'autunno.
 - Confezioni regalo per Natale, San Valentino e Pasqua.
- Promozioni creative:
 - Pack con altri prodotti: Pack "Colazione perfetta" con Zenzerine + tè o caffè artigianale.
 - Sconti in momenti inaspettati: "Perché aspettare dicembre? -20% solo per oggi!"



Branding e posizionamento.

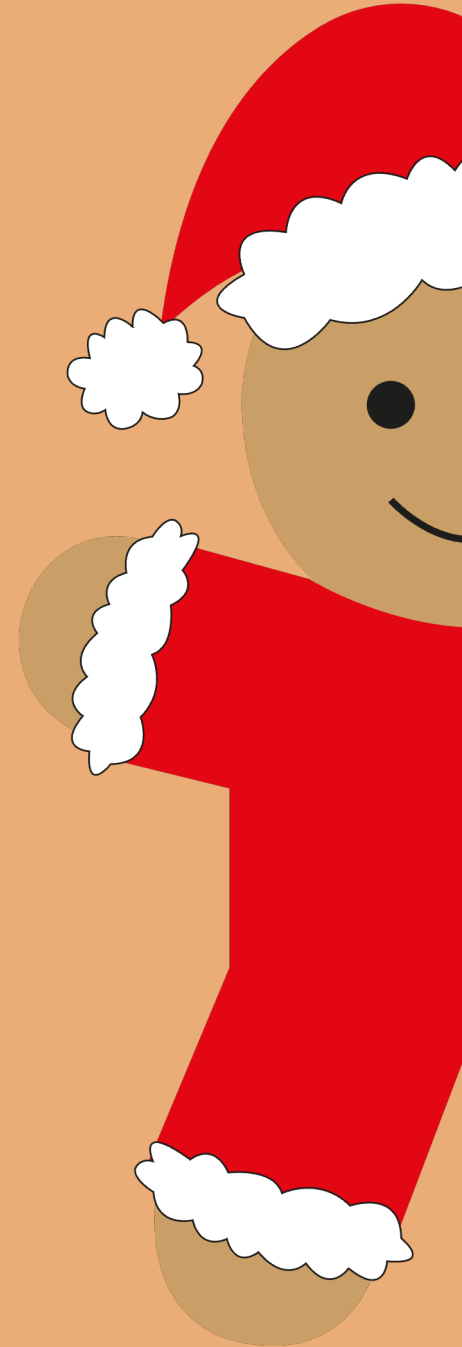
Social:

- Frequenza post: Circa 3-4 post a settimana, bilanciando video, immagini e interazioni.
- Formato vario: Meme, challenge, ASMR, ricette e promo per tenere alto l'engagement.
- Coinvolgimento del pubblico: Sondaggi, UGC (contenuti dei fan) e challenge per stimolare interazioni.
- Call to action chiara in ogni post: "Commenta!", "Tagga un amico!", "Prova e raccontaci!"
- Fare un contest mensile: "Condividi il tuo momento Zenzerine e vinci un box speciale!"
- Ripostare i migliori contenuti sui canali ufficiali per dare visibilità ai fan.



Calendario Editoriale

https://docs.google.com/document/d/1-QAkrusKB6wolAvtbTDmBe_7vKdNRUP-l3wBdThvdYg/edit?tab=t.x6spbeieckk



That's it!
(Grazie!)