

**TIKTOK SHOP:
STRATEGIA DI MICRO-
INFLUENCING & UGC**

**METODO DI ATTIVAZIONE CON CREATOR
PER SCALARE LE VENDITE**



L'OBIETTIVO:
**TRASFORMARE
L'ENGAGEMENT
IN CONVERSIONI**

IL NOSTRO APPROCCIO

Non ci fermiamo alla "visibilità".

Utilizziamo **TikTok Shop** per creare un **ecosistema** dove il **contenuto guida** direttamente **l'acquisto**, abbattendo le barriere tra intrattenimento e shopping.

01.

VIDEO-INTERVISTA E STUDIO DEL PRODOTTO

Il primo passo fondamentale consiste nel fissare una **breve video-intervista** in cui ci presentate le **caratteristiche del prodotto nel dettaglio**

Successivamente **individuiamo eventuali "red flag"** del prodotto che potrebbero provocare **obiezioni** da parte degli **utenti**

Prima di iniziare la fase strategica, studiamo le **caratteristiche del prodotto** e il **tono di voce del brand**

02.

STRATEGIA E OBIETTIVI

1 ANALISI DEL POSIZIONAMENTO

Identificazione di una
nicchia di mercato



Questo permette di
individuare il **creator più
credibile** per la **promozione
del prodotto**

2 TIPOLOGIA DI CONTENUTO

Tutorial, Unboxing emozionale o
Problema/Soluzione.



Scegliamo se puntare ad esempio
sulla **Riprova Sociale** ("Tanti lo
usano") o sulla **Soluzione** a un
Problema diffuso ("Ecco come questo
prodotto ti aiuta").

3 DEFINIZIONE DEI KPI

Definizione di ROAS target,
click al carrello e view.



Monitoriamo anche il **CTR** (Click-
Through Rate) e l'**Average Watch
Time** per capire se il contenuto
piace agli utenti.

03.

SETUP E OTTIMIZZAZIONE

- **SEO PER TIKTOK SHOP:**

Ottimizziamo le **schede prodotto** con **parole chiave** che gli utenti cercano nella barra di **ricerca di TikTok**.

- **VIDEO HIGH-CONVERSION:**

Scegliamo creator che operano in un mercato verso il quale il potenziale consumatore ha già mostrato interesse.

- **GESTIONE DEGLI IMPREVISTI:**

Consideriamo anche del **tempo** extra per risolvere step **burocratici** (documenti fiscali o verifiche d'identità) che spesso sono il collo di bottiglia del Seller Center.

04.

RICERCA E ANALISI QUALITATIVA

CERCHIAMO CREATOR CHE CONVERTANO DAVVERO

ANALISI DELLA VETRINA

Verifichiamo se il creator ha già venduto prodotti simili con successo.

QUALITÀ DELLA COMMENT SECTION

Alto tasso di engagement verso i contenuti del creator

COERENZA ESTETICA

Ci assicuriamo che lo stile del creator non danneggi l'immagine del brand, mantenendo però l'autenticità tipica dei contenuti UGC.

COMPATIBILITÀ CON IL BRAND



05.

LOGISTICA E REALIZZAZIONE

TRASFORMIAMO IL PRODOTTO IN UNA STORIA

ATTIVAZIONE DELLA COLLABORAZIONE

Tramite il **sistema di affiliazione mirata**, definiamo una **percentuale** di **commissione** sulle vendite.

NATIVE FEEL

Il **contenuto non** deve sembrare una **pubblicità**, ma un **consiglio** di un **amico**. Questo è il segreto degli UGC che riescono a scalare organicamente.

TRACCIAMENTO DEI CAMPIONI

Gestiamo il **tracciamento** della **consegna** dei **prodotti ai creator** per poi procedere con la **creazione dei contenuti**.

06.

BRIEF E CREAZIONE DEI CONTENUTI

- Il **prodotto** viene **inviato** al creator;
- Viene condiviso un **brief creativo** con **indicazioni specifiche** sul prodotto e sul contenuto da sviluppare;
- Il creator realizza **contenuti nativi** integrando l'**acquisto del prodotto** tramite **TikTok Shop**.

07.

MONITORAGGIO E SCALABILITÀ

ANALISI DEI RISULTATI

Identifichiamo quali video hanno il costo per acquisizione (CPA) più basso.

TRACKING

Analisi delle vendite generate in tempo reale.

SCALING ORGANICO VS PAID:

Suggeriamo quali video meriterebbero un up-selling con delle Spark Ads (pubblicità a pagamento sui post dei creator) per massimizzare il ROAS.

REPORT POST ATTIVITÀ

Creiamo un documento che riassume le attività svolte e i risultati ottenuti

08.

RIEPILOGO ATTIVITÀ

FASE	ATTIVITÀ PRINCIPALI
Studio del prodotto e video-intervista	Approfondimento delle conoscenze del prodotto e video-call iniziale
Strategia	Analisi e KPI
Set up Shop	Sviluppo e Ottimizzazione
Scouting	Ricerca candidati e analisi qualitativa
Outreach	Selezione creator e scrittura briefing
Logistica	Controllo spedizioni
Reporting	Analisi dei dati

**DIGITAL
MOOD**

CONTATTACI PER INIZIARE IL TUO PROGETTO!

<https://digitalmood.agency/>



posta@digitalmood.agency



+39 3285930057

