

ACQUA
DELL'
ELBA



CASE STUDY

Il sogno di condividere con il mondo l'essenza stessa
del mare attraverso una fragranza inconfondibile

Mare



Integrazione strategica | Servizi di fidelizzazione

L'azienda italiana a conduzione familiare si è rivolta a noi per una strategia di fidelizzazione con l'obiettivo di incrementare la retention dei clienti e costruire una solida lealtà emotiva.



La storia di Acqua dell'Elba

Il marchio italiano di profumi fondato alla fine degli anni '90 dai fratelli Fabio, Chiara e Marco, nasce dal sogno di ricreare nel contesto dell'isola d'Elba, la magia delle botteghe del Rinascimento toscano, attraverso l'eccellenza dei migliori maestri profumieri. Oggi, 20 anni dopo, Acqua dell'Elba vanta 28 negozi monomarca e una rete distributiva che conta 580 profumerie di alta qualità in tutta Italia. Il loro sogno nel cassetto: esportare il profumo del mare e tutta la sua bellezza in altre parti del mondo grazie al loro e-commerce.

L'obiettivo prioritario dell'azienda era quello di creare un'esperienza integrata attraverso l'utilizzo di tutti i canali a sua disposizione che fosse in grado di coinvolgere profondamente i suoi clienti, instaurare un legame emotivo con loro e, come diretta conseguenza, aumentare la loro fidelizzazione.

Per raggiungere questi ambiziosi obiettivi si sono rivolti alla piattaforma di fidelizzazione avanzata e omnicanale, ANTAVO, che ha già migliorato del 59% il tasso di retention del brand LuisaViaRoma, uno dei principali punti di riferimento nel mercato del lusso di origine italiana.



La combinazione di elementi provenienti da programmi della tipologia Earn & Burn e da programmi a livelli e vantaggi, ha condotto alla nascita di una soluzione unica e personalizzata e in perfetta sintonia con la strategia di business del marchio, per risultati di maggior rilievo.

La piattaforma risulta essere solo una cassetta degli attrezzi vuota se non è supportata dalla giusta strategia con il rischio che l'intero investimento non porti i risultati sperati. La strategia di fidelizzazione richiede competenze di marketing di alto livello, ampia esperienza di business e una buona conoscenza della piattaforma.

I nostri senior strategists hanno collaborato in stretta sinergia con il team marketing di Acqua dell'Elba, per creare una strategia mirata da eseguire attraverso azioni definite e attuabili.

La dettagliata profilazione dei clienti è stata la prima sfida affrontata, attraverso un workshop strutturato e la successiva analisi delle Customer Personas. Il workshop e le interviste hanno poi permesso al nostro loyalty strategist di pianificare il percorso del cliente e creare così un programma strutturato e ibrido, costruito perfettamente su misura per i clienti di Acqua dell'Elba.

Conclusa la fase di implementazione e integrazione dei dati online e offline, il Programma fedeltà sarà pronto per il lancio nell'estate del 2021. Ci aspettiamo i primi risultati già entro la fine del 2021. Siamo fiduciosi che i clienti di Acqua dell'Elba apprezzeranno il programma poiché è stato progettato su misura per loro.



Siamo rimasti davvero colpiti dalla profonda esperienza e competenza in ambito marketing di AI6. Fin dal nostro primo incontro, hanno capito perfettamente le nostre esigenze di aumentare la fidelizzazione del cliente e il suo lifetime value.

Sono i massimi esperti di strategia di fidelizzazione, in grado di porre le domande giuste e fare riflessioni strategiche sulle nostre risposte. La loro metodologia, attraverso l'utilizzo di schemi strategici, continuerà ad aiutarci nel costruire connessioni emotive sempre più profonde con i nostri clienti e a far crescere il nostro marchio in Italia e non solo.

Norman La Rocca,
Direttore Marketing, Acqua Dell'Elba



AI6

Siamo Antavo Partner certificati, un gruppo di professionisti del marketing altamente qualificati in grado di comprendere le difficoltà dei propri clienti, analizzare i dati a supporto e orientarli all'individuazione della migliore strategia nell'ottica dei loro obiettivi di business.

Sviluppiamo tecnologie e integriamo i nostri servizi attraverso soluzioni su misura per le esigenze dei nostri clienti e in grado di accrescere la loro maturità digitale. In definitiva, quello che ci appassiona e ci guida è far sì che chi si rivolge a noi per trovare soluzioni, raggiunga il successo nel breve e lungo periodo.