



Da classico negozio local ad e-commerce internazionale



La storia imprenditoriale di **Vanilla Pocket**

Vanilla Pocket è un negozio su strada ad Acerra. Negli anni ha sviluppato una forte identità di brand attraverso le scelte dei capi molto romantici e bonton.

Originariamente, Vanilla era un negozio per sole donne che si è fatto un nome grazie alle sue scelte stilistiche, ma con il tempo ha deciso di evolversi per rispondere alle nuove esigenze dei clienti: i più piccoli ed è così nato Vanilla Pocket.



La trasformazione è stata significativa: il pubblico si è allargato e la fama del nome Vanilla è cresciuta ancora di più diventando un brand di riferimento nel paese ma soprattutto nell'hinterland.

Aumentare i clienti online e **vendere** anche attraverso le email

Con l'arrivo del covid i ragazzi di Vanilla hanno deciso di spostare tutto l'asset sull'online incrementando a dismisura le vendite in modo molto coraggioso ed intelligente, con un customer care sempre attento e preciso che ha fatto una significativa differenza.

È a questo punto che **Cantstop Lab è intervenuta** per dare manforte a Manuele e Marianna (i proprietari) sull'organizzazione commerciale del negozio online, con una **campagna di e-mail marketing e ads mirate agli obiettivi di vendita**: incrementare le vendite ma su tutto il territorio nazionale, avere una strategia strutturata di invio e-mail.



Il Piano

CantStop Lab ha adottato una strategia basata sulla pianificazione e la strategia commerciale, cercando di rispecchiare sempre i valori di Vanilla.

La nostra mission di trasformare le esperienze dei clienti attraverso **lo storytelling di newsletter creative e emozionanti** si è rivelata fondamentale per questo progetto.



È bello riverderti {{ contact.NOME | default: "bentrovato 🍷" }},

Abbiamo scelto per te, con amore, capi e accessori dal fascino intramontabile, ispirati alla grazia e all'eleganza discreta che ci piace tanto e a cui ti abbiamo abituato nelle nostre selezioni.

Tessuti preziosi e dettagli impeccabili rendono ogni pezzo unico, perfetto per vestire i tuoi piccoli in tutte le occasioni, dalla più casual alla più formale.

Quest'anno, regala al guardaroba dei più piccoli un tocco di bon ton che non passa mai di moda.

👉 **Scopri la selezione esclusiva per il Black Friday!**

Le promozioni saranno disponibili per pochi giorni, **con sconti fino al -50% già attiva da oggi fino a domenica 1 dicembre.**

Un'occasione unica per cominciare anche a riempire l'albero di Natale di doni dolcissimi! 🎁

Buona Black Week! 🍷



Il Piano

vanilla
vanillapocket.it

👋 è bello riverderti, {{ contact.NOME | default : "bentrovate 🌸" }},

mentre l'anno volge al termine, desideriamo ringraziarti per aver condiviso con noi questo 2024 pieno di qualità e attenzione ai dettagli.

Ogni capo scelto da te rappresenta molto più di un semplice vestito: è il riflesso del nostro impegno nel **creare momenti speciali per i più piccoli**, con la cura e meraviglia.

Ma ora, è tempo di guardare avanti.

Intanto, già sono iniziati i nostri **Winter days con sconti fino al -50%**. L'occasione perfetta per rinnovare il guardaroba dei bambini con capi unici e intramontabili.

Grazie per essere parte della nostra storia.

Ti auguriamo un anno nuovo pieno di gioia, bellezza e nuove avventure.

[Scopri i Winter Days!](#)

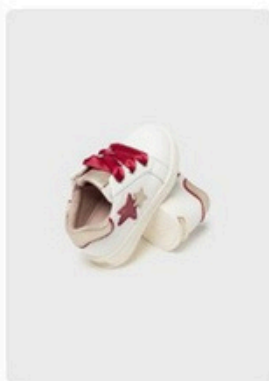
👋 Ciao {{ contact.NOME | default : "bentrovate 🌸" }},

abbiamo una **notizia che ti farà ballare dalla gioia** 🎉

**Per pochi giorni ancora, trovi finalmente tutti
gli articoli in saldo al 50%!**

È l'occasione perfetta per fare scorta di abitini svolazzanti, pantaloncini comodi, camicie eleganti e accessori irresistibili per i più piccoli.

Immagina i bimbi pronti per l'autunno con un look impeccabile 🍂



Affrettati perché la scontistica vale ancora per pochi giorni ⌚!

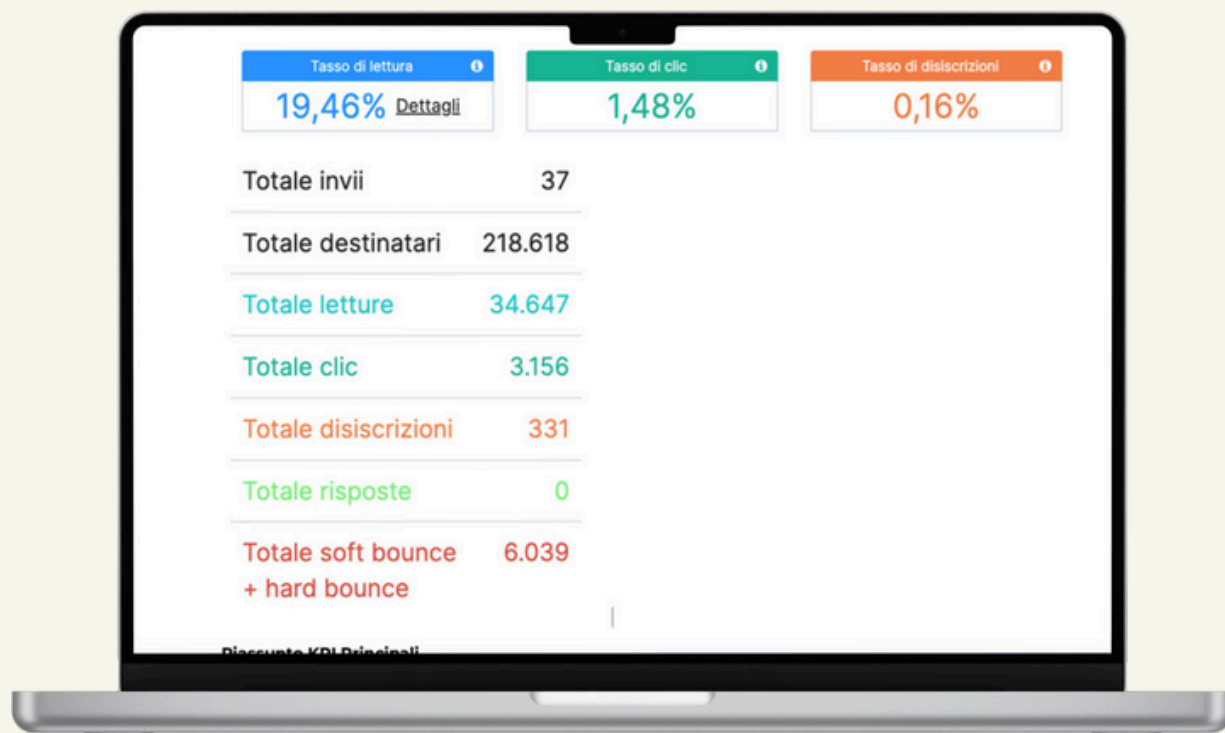
Scopri la sezione [Saldi Primavera Estate](#) e la sezione [Saldi Autunno Inverno](#) e approfitta per acquistare tutti i capi scontati. 🛍️

[Comincia subito a fare shopping!](#)

Il nostro **metodo** CSL

01 Analisi e Brainstorming

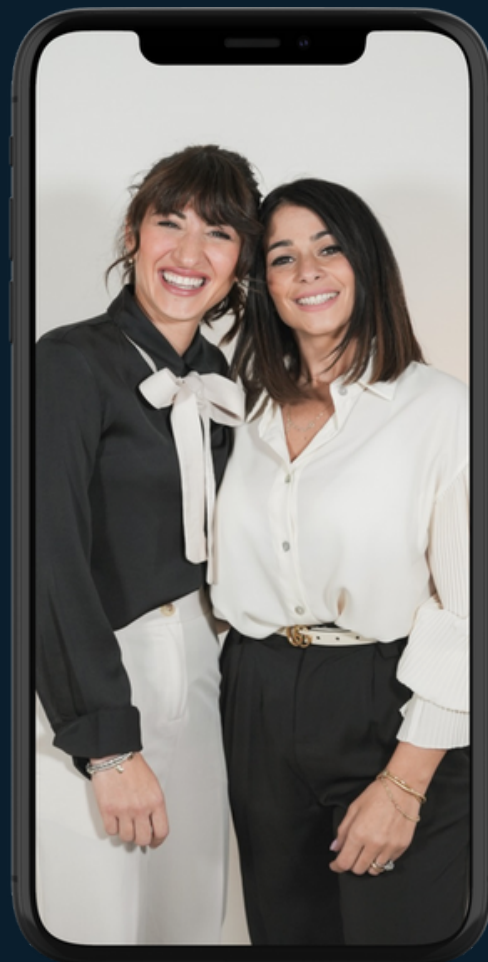
- Abbiamo iniziato con un'accurata sessione di brainstorming per **comprendere a fondo le esigenze di Vanilla e la percezione attuale del brand.**
- Abbiamo **analizzato le performance di vendita precedenti ed identificato le aree critiche** (newsletter negli spam, utenti inattivi, nessuna strategia di mailing) cercando di portare i risultati su altri livelli.



Il nostro **metodo** CSL

02 Definizione della Strategia

- La nostra strategia ha posto l'accento sulla **pianificazione commerciale** che prima era inesistente.
- Abbiamo deciso di **impostare campagne precise di ads secondo stagionalità e prodotti di punta**, e creare un **calendario per la newsletter** che spiegasse bene la nostra mission: un negozio attento al buon gusto ed alla qualità dei prodotti rigorosamente italiani.



03 Sviluppo dei contenuti

- Abbiamo, inoltre, creato un vero e proprio talk condotto da Marianna con ospiti specifici, per aumentare la reputazione di Vanilla con l'obiettivo di diventare punto di riferimento del settore bambini a tutto tondo, non solo per l'abbigliamento.

Il nostro **metodo** CSL

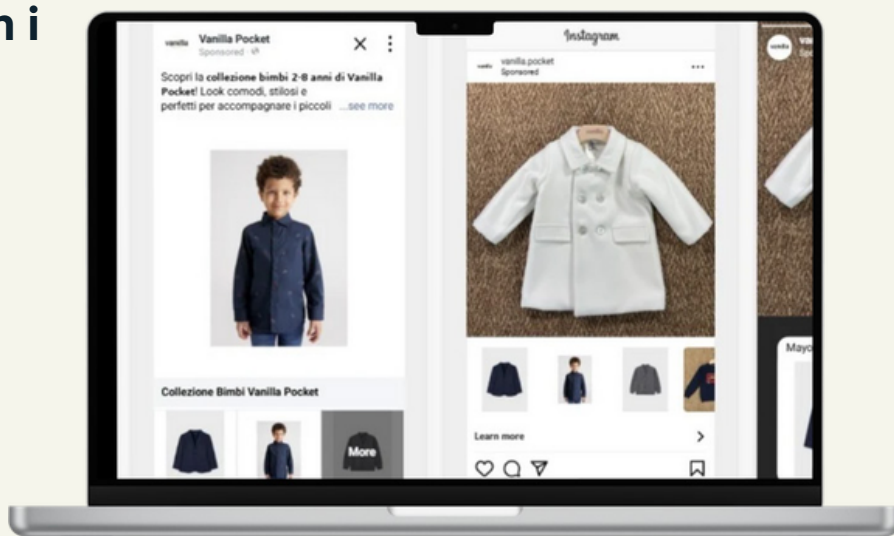
04 Implementazione e Gestione

- I contenuti sono stati pubblicati sul canale Instagram dello store, piattaforma cruciale per raggiungere e coinvolgere il pubblico locale. **Ecco i commenti che arrivano** di solito in risposta:



05 Monitoraggio e Ottimizzazione

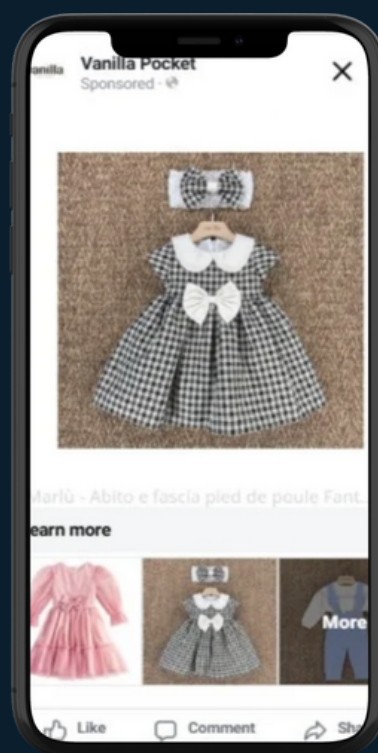
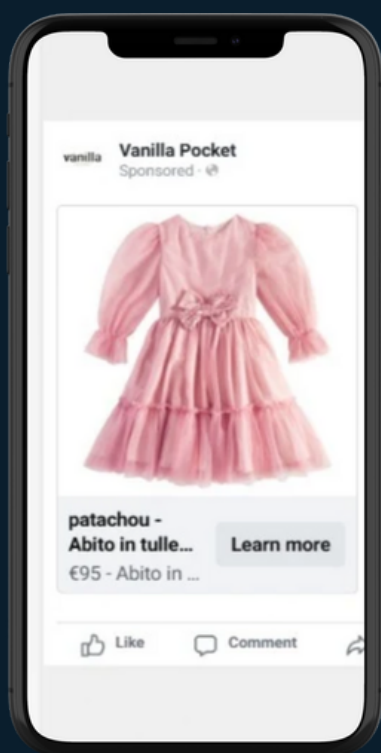
- Abbiamo **monitorato attentamente le metriche di conversione** per la newsletter e le ads ed **adattato la strategia in base ai risultati raggiunti**.
- L'obiettivo era mantenere un **“dialogo aperto con i clienti” attraverso lo storytelling delle newsletter** e non solo quello della mera vendita, adattare continuamente la nostra comunicazione per rispecchiare i loro bisogni e desideri.



Risultati

01 Creazione di caroselli specifici ed incremento della visibilità

- **Il ROAS è aumentato a dismisura (dal 1,5% all'8%)** attraverso un lavoro sinergico tra pianificazione ads, calendarizzazione newsletter e scelta mirata dei prodotti, con una crescita significativa nel numero di vendite.
- Gli screen parlano da soli: **in basso si possono leggere i numeri che indicano capitale investito e capitale rientrato.**



Total Results

50/133 rows displayed

234,498

accounts

3,380.60

TotalSpent

239

Total

25,181.37

Total

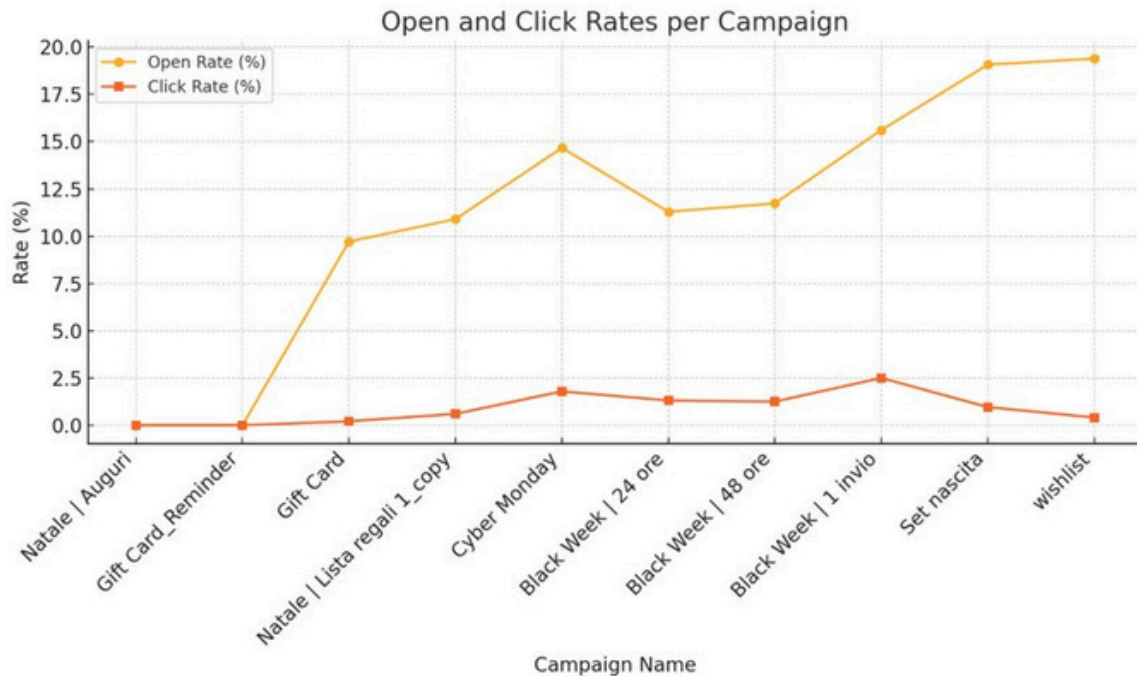
7.45

Average

Risultati

02 Aumento del tasso di apertura delle newsletter

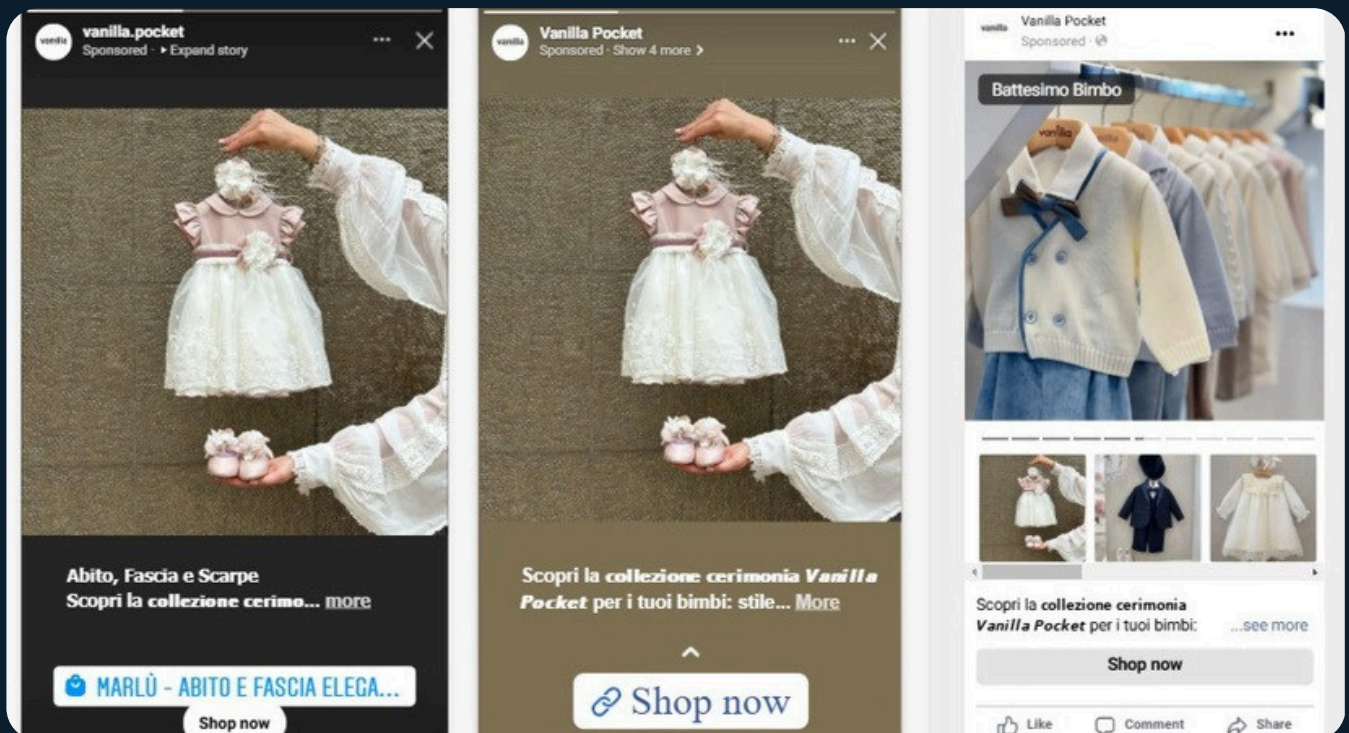
- I dati ci hanno mostrato chiaramente che, quando le campagne si concentrano su contenuti relazionali e personalizzati, l'engagement aumenta. **Anche le email più commerciali riescono a mantenere ottimi risultati, specialmente grazie all'uso di grafiche accattivanti e offerte mirate.** I risultati anche se sembrano banali come l'apertura di una mail sono fondamentali per la vendita, perchè quello che c'è scritto fa la differenza per spingerci ad acquistare o meno un articolo.



Risultati

03 Fidelizzazione dei Clienti attraverso un eccellente customer care.

- Questo è stato fondamentale per **diminuire drasticamente il tasso di cambi e resi**: si è potuto ottenere attraverso un attento servizio di risposte su WhatsApp su taglie, vestibilità ed abbinamenti possibili per aumentare le vendite cross-selling e il carrello medio dei clienti.



Conclusioni



L'intervento sinergico di Cantstop Lab ha permesso a **Vanilla** di **riscoprire e comunicare efficacemente la sua vera essenza di negozio bonton** attraverso lo storytelling delle newsletter.

Attraverso una strategia basata su collaborazione e trasformazione, **siamo riusciti a riconnettere il brand al suo pubblico ed aumentare drasticamente ma in modo naturale le vendite.**

Vanilla è un esempio di come la giusta strategia di marketing possa contribuire a consolidare il suo successo nel mercato e, anzi, a espanderlo oltre i soliti confini territoriali.



Vuoi ottenere gli
stessi **risultati**
per la
tua attività?

Prenota una call
cliccando qui



vanilla
POCKET

