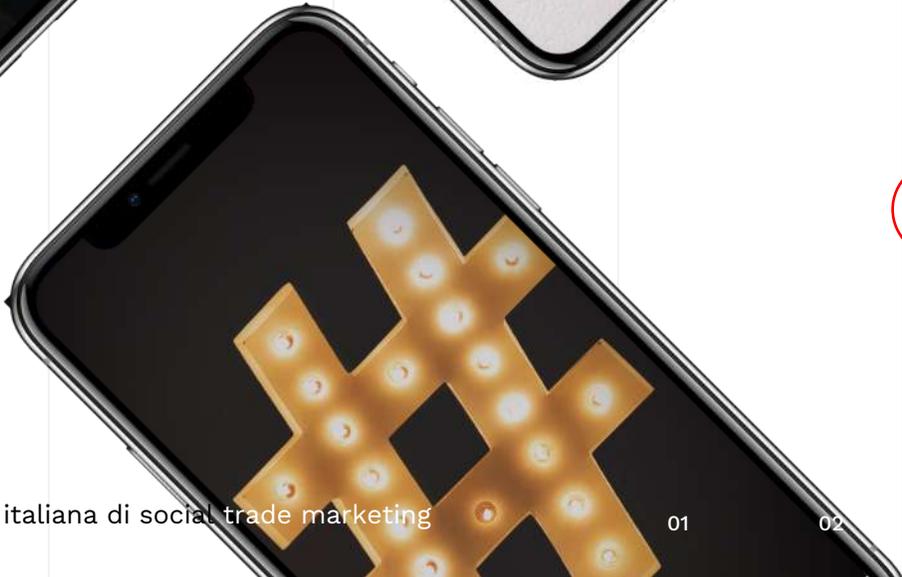
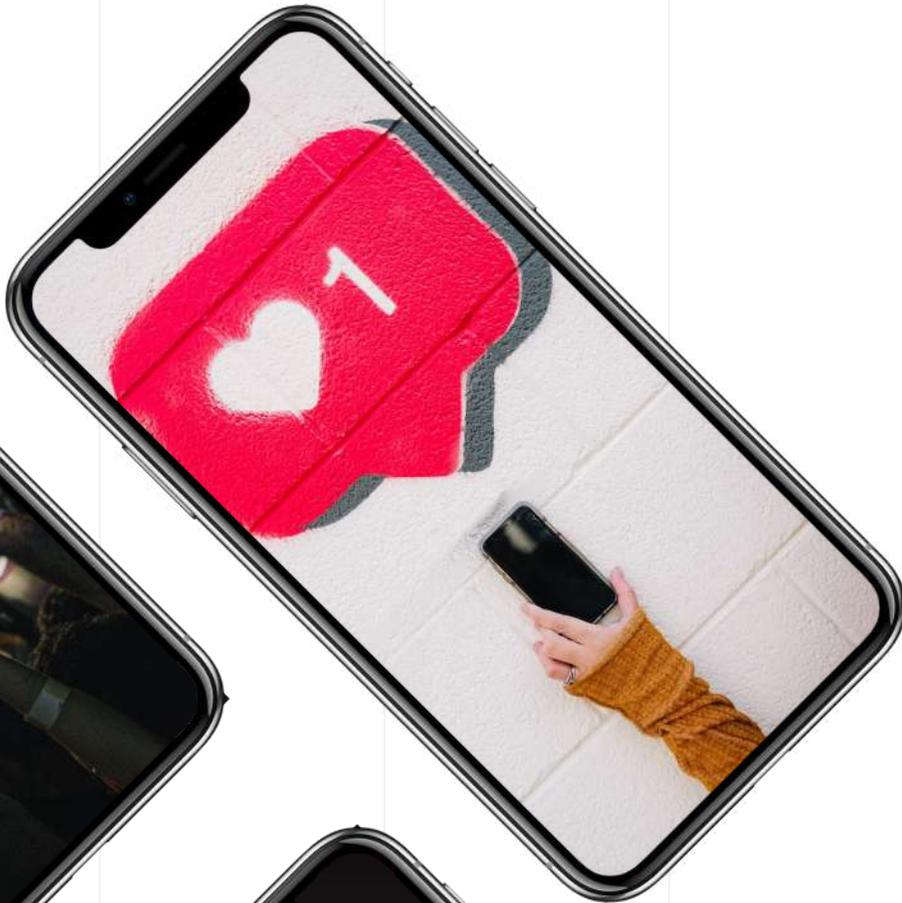


# influenceHUB

La prima piattaforma italiana di social trade marketing



# Dati Social



**2:21 ORE**

tempo medio giornaliero sui social

**1 PERSONA SU 4**

segue attentamente le pagine social dei brand preferiti



**35 MILIONI**

gli Italiani che si collegano mensilmente a un canale social

**1 PERSONA SU 8**

condivide una volta al mese i contenuti del brand



**71%**

dei punti vendita hanno un canale social

**97%**

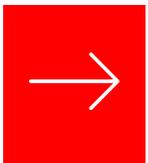
dei follower di una pagina social di un punto vendita è un suo cliente.



# Il brand

L'obiettivo dei brand è **comunicare la propria identità e i propri valori** in modo coerente su tutti i canali di comunicazione (online/offline).

Il brand non ha, però, la possibilità di **controllare i contenuti creati dai punti vendita** e di verificarne l'efficacia.

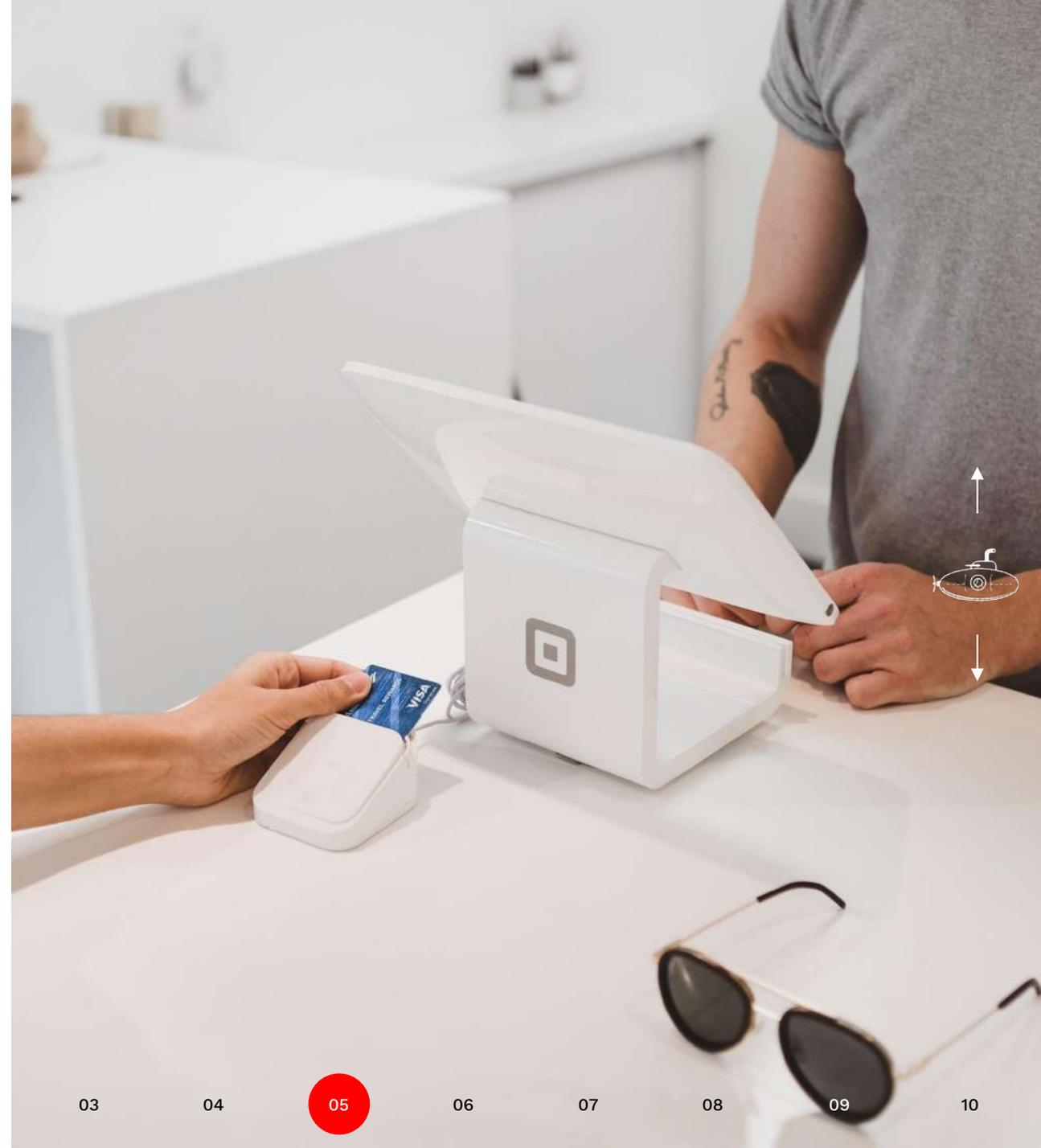
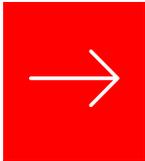


# I punti vendita

I canali social dei punti vendita sono dei **veri luoghi di influenza**, hanno community molto profilate e fidelizzate, ma le loro pagine sono poco aggiornate e non in linea con le linee guida dei brand.

Le pagine social sono come **vetrine**, espositori o insegne: influenzano direttamente i clienti finali.

Se ben utilizzate possono, infatti, rappresentare per il BRAND un **immenso bacino di potenziali clienti**.



# La piattaforma

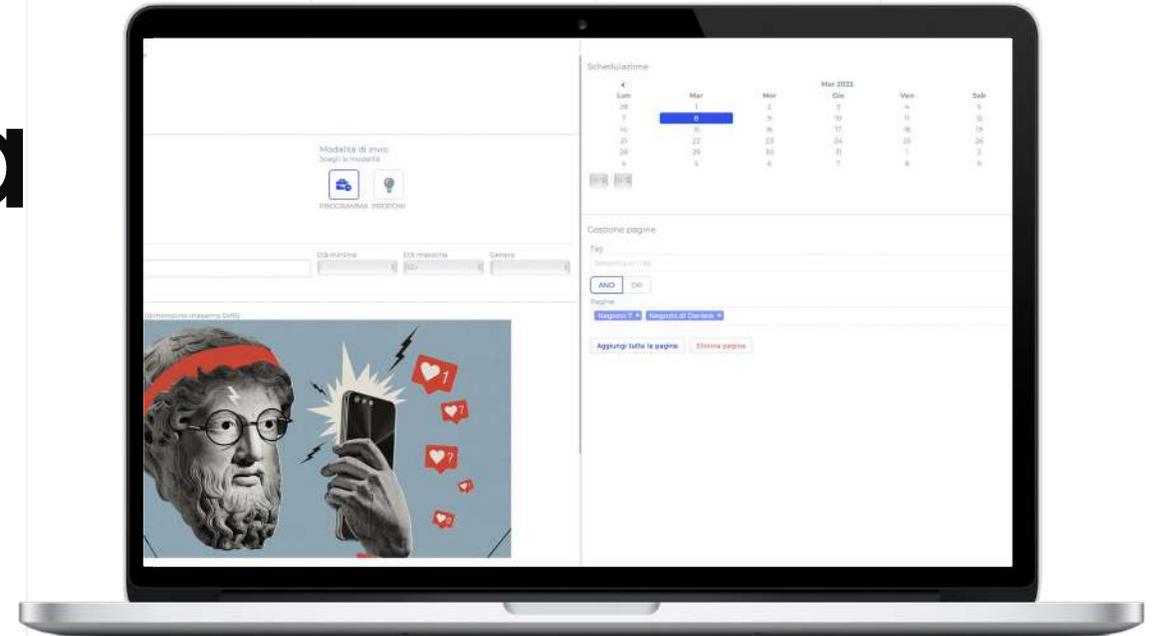
Permette al brand di **supportare la comunicazione social** dei punti vendita, fornendo loro **post sempre nuovi e aggiornati** in modo semplice, veloce e organizzato.



ORGANICO E ADVERTISING



API CERTIFIED



# A cosa serve



## BRAND

- **Comunicazione coordinata** su tutte le pagine social dei punti vendita;
- **Raggiungere** i consumatori finali/follower;
- Ottimizzazione del **legame tra punto vendita e brand**;
- **Controllo** delle interazioni e dei risultati.

## PUNTI VENDITA

- **Supporto** nella comunicazione social;
- Aumento dell'**instore traffic**;
- Pagine social aggiornate con **contenuti dedicati** e realizzati in modo professionale;
- Acquisizione di **nuovi clienti**.

# Come funziona



## 1. BRAND

- Crea il **piano editoriale**;
- **Carica i post** in piattaforma;
- Analizza le **performance**.

## 2. PIATTAFORMA

- **Pubblica i contenuti** sulle pagine social associate;
- Mette a disposizione una **libreria di contenuti** già pronti all'uso;
- Permette di creare **piani di comunicazione differenziati**.

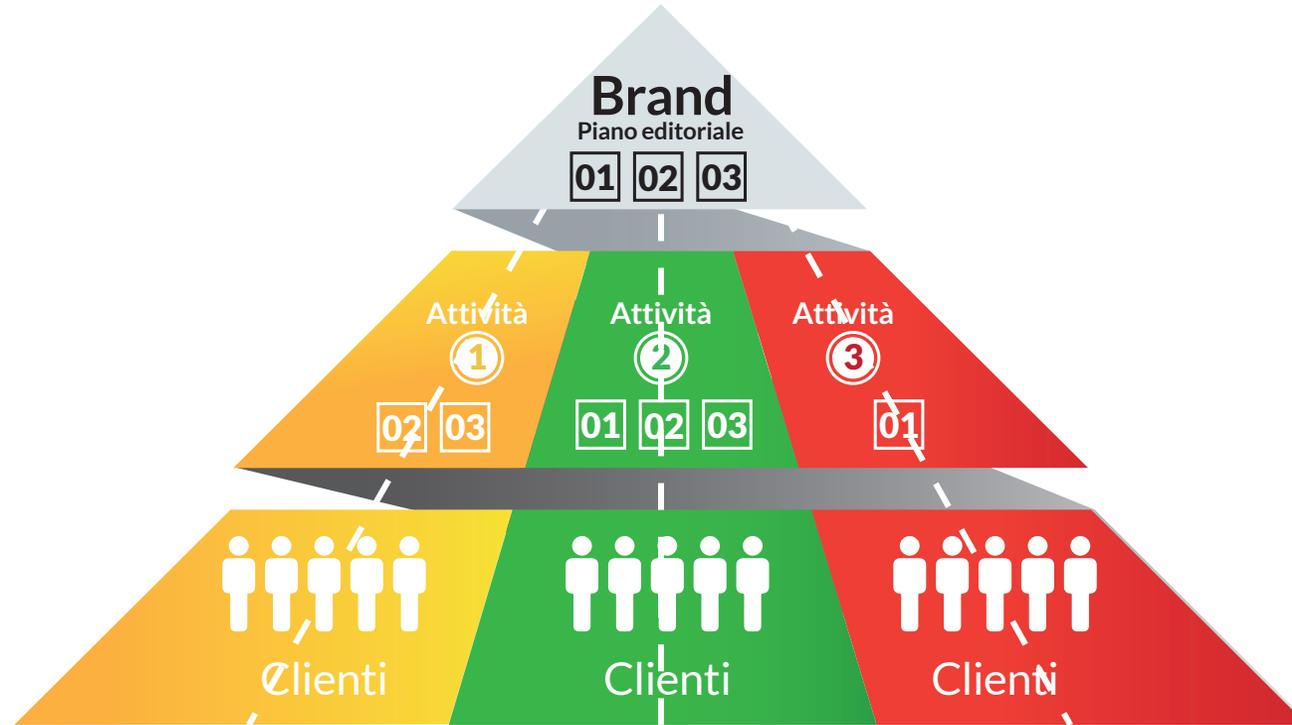
## 3. PUNTO VENDITA

- Il post viene **pubblicato in automatico** sui suoi canali social
- **Visiona** il piano editoriale;
- **Modifica, cancella o crea** nuovi post;

## 4. CLIENTE/FOLLOWER

- **Visualizza** i post sui social in maniera totalmente naturale.





I contenuti del piano editoriale dell'azienda possono essere distribuiti a diverse tipologie di clienti (nazionali, esteri, monomarca, ecc....)

# Controllo e Analytics

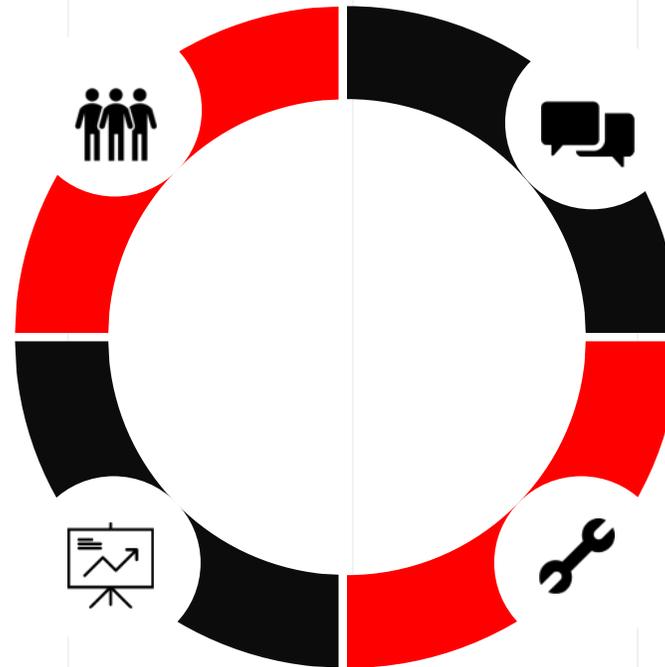
Il brand può verificare l'andamento di tutte le campagne a livello di overview generale e con il dettaglio per singolo punto vendita

## FOLLOWER

Dati demografici globali  
(sesso, range d'età, location)

## ANALISI

Possibilità di valutare i contenuti più  
performanti



## INTERAZIONI

Like, commenti, visualizzazioni,  
impression, engagement

## PERSONALIZZAZIONI

Controllo delle eventuali modifiche  
effettuate dai punti vendita

Ô P Q R Æ  
 Ù Ô Ò Š V U  
 Û W O U N O E  
 Û V Û O Æ / O Õ O E



NAZIONI ATTIVE

