



## MARKETING OLFATTIVO

Diverse ricerche di neuromarketing hanno rivelato che i profumi sono un ottimo mezzo di comunicazione, perché creano un ricordo indelebile di un'esperienza positiva. I profumi, per la loro capacità di rimanere impressi nella memoria più a lungo delle altre esperienze sensoriali, hanno un forte potere evocativo. Per queste ragioni l'olfatto è il senso più sfruttato per costruire una strategia efficace di marketing multi-sensoriale.

### LA NOSTRA MISSIONE

Svolgere l'attività di consulente in Marketing Olfattivo, creando e utilizzando un profumo come firma olfattiva e mezzo di comunicazione aziendale, in modo da migliorare il grado di fiducia dei consumatori in un determinato brand. Grazie alla sua efficacia, il marketing del profumo è diventato uno strumento indispensabile. Una forte personalità olfattiva permette di distinguere il proprio brand da quello della concorrenza, ma soprattutto di renderlo memorabile nel tempo.

### SERVIZI ON DEMAND

Possiamo fornirvi un preventivo, basta indicare sulla vostra richiesta, il codice del servizio desiderato (il servizio «base MO/1» è rimborsabile se viene richiesto un minimo di 3 servizi).

- Codice preventivo MO/01** - Analizzare la situazione di marketing per fare il punto della situazione su quanto accade all'esterno e all'interno dell'impresa, in modo da mettere a fuoco gli obiettivi per poi definire il messaggio del profumo. Realizzare una fragranza in sintonia con il brand può essere complicato, quindi questo primo passo di studio della storia, del patrimonio e del dna dell'azienda è fondamentale. Servizio base MO/1 (500€).
- Codice preventivo MO/02** - In collaborazione con un esperto, definire le diverse note del profumo (si distinguono in base alla velocità di evaporazione dell'olio essenziale a contatto con l'aria): note di testa (essendo le prime ad essere percepite, devono avere un carattere energizzante e stimolante); note di cuore (intermedie, si percepiscono immediatamente dopo quelle di testa e agiscono a livello emozionale e devono procurare sensazione di vitalità e vibrazioni positive); note di fondo (emergono per ultime ma persistono a lungo ed evaporano gradualmente).
- Codice preventivo MO/03** - Scegliere il flacone, la grafica dell'etichetta e della scatola (scelte fondamentali perché il prodotto si armonizzi alla storia aziendale).
- Codice preventivo MO/04** - Assistere il Cliente nella registrazione del profumo presso i servizi amministrativi e legali preposti a ottenere tutti i documenti necessari alla commercializzazione.
- Codice preventivo MO/05** - Produrre il prodotto finale.
- Codice preventivo MO/06** - Ricercare un distributore in Italia.
- Codice preventivo MO/07** - Assicurare un servizio "post produzione", promuovendo il profumo: comunicato stampa con piramide olfattiva; newsletters ed e-mail informative per la stampa.

SERVIZI ON DEMAND

