

Ciao ragazzi,

in seguito a una rivoluzione che abbiamo deciso di applicare ai contenuti di Joydis, **abbiamo pensato per Voi di strutturare una nuova pianificazione di contenuti** che possa aiutarvi a **stringere più collaborazioni** che vi portino più soddisfazioni ed esperienze, facendovi conoscere ancora di più ed attirando maggiormente le realtà commerciali che possono essere interessate a ingaggiarvi.

## L'IDEA – DA ATLETI AD ATLETI 2.0, MIGLIORIAMO IL MARKETING APPEAL

Guardando i contenuti dei vostri vari feed, l'idea è che i contenuti per quanto belli siano, sono per la maggior parte molto simili tra loro, con l'atto sportivo come unico protagonista. La nostra idea è che per **essere in grado di essere maggiormente attraenti** servano contenuti che vi possano fare apparire di più come **veicolatori di messaggi extra sportivi**, in grado di essere **davvero utili come “strumento” di marketing**.

Per non apparire ridondanti e finire nel mare dei contenuti sportivi a sé stanti, vorremmo **fare emergere maggiormente la vostra personalità** ed evidenziare un po' di più il vostro **stile di vita** e le vostre **abitudini di “consumo”**.

Così facendo dovrete mostrare con piacere e spontaneità una parte di voi **più facile da immedesimarsi** per i vostri follower e soprattutto per il target che ancora non avete raggiunto, **allargando nel contempo la cerchia di brand interessati alle vostre sfaccettature** e ad apparire nei loro contenuti.

## COME APPLICARLA

Alcuni consigli: Nei contenuti realizzati fino ad ora alcuni di voi per quanto sponsorizzati hanno fatto pochi contenuti in cui lo sponsor o il prodotto di esso sono in vista. Bisognerebbe invece **fare vedere i logo dei vostri sponsor più spesso** per fare vedere alle aziende che vedono i vostri contenuti che siete **sensibili a questo tipo di collaborazioni**: degli **atleti smart** che sanno essere anche altro oltre a dei “semplici” atleti.

**Fate sì che i prodotti o gli strumenti che utilizzate siano co-protagonisti dei vostri contenuti.**

Fate sì che chi possa vedere un vostro contenuto sul travel o food (ecc.) poi venga a conoscere il vostro mondo sportivo. Cerchiamo di **allargare il vostro bacino di utenza e i motivi per seguirvi**.

Prendete spunto! Sicuramente ognuno di voi segue altri atleti: date un occhio più smart da questo punto di vista e replicate i contenuti che vi colpiscono visivamente e dal punto di vista di marketing. Come mettono il prodotto / cosa stanno comunicando extra-sport / come stanno aiutando il brand nel contenuto ad ottenere nuovi clienti.

## COME TROVARE NUOVE COLLABORAZIONI

Passato il capitolo dei contenuti degli sponsor già presenti, ancor più importante è fare in modo che nuove aziende possano fare conoscenza di voi e **generare un interesse più concreto**.

L'idea è di fare dei **contenuti in cui i prodotti / servizi che utilizzate (non ancora sponsor) siano intravisti**: visibili ma non riconoscibili. Facendo intravedere i prodotti / spazi / loghi di aziende con cui si vuole collaborare potremmo poi taggarli nel contenuto o farci notare attraverso altri tipi di strategie. Così facendo **attireremmo la loro attenzione** facendo un servizio gratuito ma difficilmente convertendo i nostri follower a consumatori, perché difficilmente questi ultimi leggono le descrizioni o scrutano con attenzione.

Per convertirli **cercheremo quindi di stringere contatti con il brand** per proporre dei contenuti con il brand in evidenza e produrre **nuovi contenuti esplicitamente a quello scopo**. In pochi leggono, in pochi prestano attenzione, tutti comprano, tutti hanno esigenze di nuove esperienze di acquisto.

Tra le nostre idee per la **pagina Joydis** c'è infatti quella di dare **più risalto alle aziende delle nostre collaborazioni**. La nostra scelta di inserire i loghi nei contenuti della pagina Joydis potrebbe essere un'ulteriore grande spinta per aziende interessate che vedono i nostri 10000 follower o le aziende con cui abbiamo e avete collaborato. Potrebbero essere interessati ad esempio a **un'ulteriore scambio win-to-win di follower**. Questo dovrebbe semplificare e **umentare la vostra percezione e quella di Joydis**. Dobbiamo **umentare l'interesse percepito**.

Es: Un'azienda di pasta vede Yeman e la sua visibilità e decide di fare una proposta. Joydis fa una controproposta in base alla propria esperienza e alle collaborazioni precedenti di Yeman. L'azienda si spaventa delle risorse da investire e preferisce posticipare la decisione.

L'azienda lo sa che Yeman è sponsor Nike? Lo sa che è atleta dell'anno Trentino Marketing? Non lo sappiamo, ma sicuramente evidenziandolo è più semplice che siano i primi fattori con cui possono ragionare, capendo così maggiormente perché il valore della collaborazione è quello che propone Joydis. Chi lo dice che l'azienda non avrebbe avuto un ritorno sull'investimento adeguato? Non lo sapremo mai. **Aumentiamo la visibilità dei fattori di valore a nostro favore**.

## SUGGERIMENTI INDIVIDUALI OPERATIVI

I repost sono importanti per il feed di Joydis. Ci permette di comunicare a braccetto con voi e fare vedere real time i vostri successi sportivi e le vostre collaborazioni. Aumentiamo i contenuti da questo ultimo punto di vista! **Facciamo vedere l'occhio che hanno per il marketing i nostri atleti**.

Vi suggeriamo quindi **1 contenuto a settimana / ogni 2 settimane** che possa essere fatto in questa ottica utile al vostro profilo e a quello di Joydis. **Guardate i vostri attuali contenuti e immaginatene uno diverso**, che possa spiccare e possa essere interessante a mostrare una nuova parte di voi con questi ragionamenti, che possano spezzare la "montonia". **Cresciamo insieme!**

**In seguito troverete alcuni spunti diversi per ognuno di voi**, venuti fuori vedendo il vostro profilo e quello che appare oltre alle vostre performance. Degli spunti superficiali da chi non vi conosce bene. **Se non siete d'accordo o vorreste comunicare altro, avete**

**altri interessi di cui volete parlare, parlatene!** Condivideteli se volete spunti più pratici!  
Date un'occhiata con occhi estranei al vostro profilo e riflettete se davvero vi rispecchia a pieno o **ci sono degli aspetti con tanta potenzialità che non avete ancora valorizzato.**

\* Un'idea di rose che i nostri atleti potrebbero comunicare oltre ai contenuti sportivi:

- Melloni: Vestiti, nutrizione (medicine), cura del corpo, cane

1/2 contenuti ogni 2 settimane mentre si prepara per uscire, cura del corpo e vestiti con dettagli loghi utilizzati, sport anche

- Thomas eleganza, lusso yacht, travel, veste lotto

1/2 contenuti ogni 2 settimane, foto e video di luoghi lussuosi o appariscenti e attrezzatura utilizzata semivisibile

- Yeman Nutrizione Visittrentino

1/2 contenuti ogni 2 settimane su cosa stà mangiando spontaneo pre allenamento (video magari), luoghi trentino dove mangia o si riposa

- Maurizio di palma photo travel, personaggio simpatico speaker sulla descrizione IG, fotografie

1/2 contenuti ogni 2 settimane dove fa video riprendendosi a primo piano, parlando e facendo il personaggio, poi mostrando dov'è con paesaggi mozzafiato e dove alloggia

- De Gennaro fitness, travel?

1/2 contenuti ogni 2 settimane travel e fitness

- De Ceglie fitness, nutrizione, cane

1/2 contenuti ogni 2 settimane allenamento fitness attire e nutrizione

- brac travel e food, fotografie

1/2 contenuti ogni 2 settimane dove va e dove mangia e alloggia (svaga)

- neka nutrizione, Visittrentino e new balance

1/2 contenuti ogni 2 settimane allenamento fitness attire e nutrizione, se riesce con il fratello\*