

HONEYCOMB DESIGN

ARREDO E DESIGN IN CARTONE ALVEOLARE

PIANIFICAZIONE STRATEGICA CAMPAGNE META ADS | Q4 2026

Piano Operativo di Acquisizione e Vendita E-commerce

Architettura di Conversione, Ottimizzazione Budget e Linee Guida di Comunicazione

QUADRO DI SINTESI ECONOMICA E OPERATIVA

Orizzonte Temporale:	Ottobre, Novembre e Dicembre 2026
Budget Mensile Previsto:	450,00 € (pari a 15,00 € / giorno)
Soglia di Pareggio (Break-Even):	2 ordini settimanali a carrello medio
Ritorno sulla Spesa Pubblicitaria (ROAS):	Target 4.0x – 5.5x (stimato: 1.800 – 2.450 €)
Canali e Segmenti di Pubblico:	Meta (Instagram, Facebook) B2C Famiglie e B2B Retail

1. Analisi Storica e Fondamenti del Modello Economico

La pianificazione delle attività di marketing per il quarto trimestre 2026 è stata redatta analizzando la serie storica degli ordini registrati sulla piattaforma e-commerce Honeycomb Design dal 2020 ad oggi (un campione complessivo di oltre 2.780 transazioni per un controvalore eccedente i 280.000 €).

A. Concentrazione Stagionale delle Vendite (Q4)

I dati evidenziano con chiarezza la stagionalità del modello di business: il 58,5% dell'intero fatturato annuo si concentra nei mesi di Ottobre, Novembre e nella prima metà di Dicembre, per un valore storico superiore a 165.500 €.

Novembre costituisce il picco operativo assoluto con oltre 900 transazioni storiche. L'avvio tempestivo delle campagne nei primi giorni di Ottobre consente di intercettare sia la domanda preliminare di allestimento vetrine (B2B), sia le prenotazioni dei complementi d'arredo e dei calendari dell'Avvento per i privati (B2C).

B. Ripartizione del Mercato: B2C e B2B Retail

La struttura della clientela evidenzia due canali distinti che richiedono una comunicazione differenziata:

Tipologia di Cliente	N° Ordini Storici	Scontrino Medio (AOV)	Integrazione sul Fatturato
Privati B2C (Famiglie / Decor)	1.956 ordini	72,55 €	49,4% (141.900 €)
Aziende B2B (Retail / Allestitori)	833 ordini	174,24 €	50,6% (145.145 €)

C. Analisi di Sostenibilità e Soglia di Pareggio a 15 € / Giorno

La proposta finanziaria adotta un approccio prudenziale mirato a proteggere la liquidità:

- Investimento pubblicitario programmato: 15,00 € al giorno, corrispondenti a 105,00 € settimanali.
- Scontrino medio integrato dell'e-commerce: circa 90,00 €.
- Soglia di pareggio (Break-even): 2 soli ordini a settimana consentono di ammortizzare l'intero costo pubblicitario.
- Al raggiungimento di 5 ordini settimanali, la spesa genera un fatturato stimato tra 1.800 e 2.450 € mensili (ROAS stimato pari a 4.0x–5.5x), garantendo l'autofinanziamento della gestione commerciale fin dalle prime settimane.

2. Selezione Prodotti Chiave e Architettura del Funnel

Al fine di massimizzare il rendimento del budget pubblicitario, la spesa viene concentrata esclusivamente sui cinque articoli con la maggiore propensione all'acquisto e comprovata marginalità:

Articolo Primario	Fatturato	Volumi Storici	Motivazione d'Acquisto e Posizionamento
Caminetto in Cartone (Pure White e Avana)	> 16.000 €	oltre 320 unità	Risolve il desiderio del camino in appartamento. Montaggio a secco in 5 minuti.
Calendari dell'Avvento (Villaggio e Scaletta)	> 11.500 €	oltre 280 unità	Scelta ecologica riutilizzabile. Finestra d'acquisto vincolata entro il 30/11.
Il Trenino Porta-Regali (3 e 4 vagoni)	> 9.200 €	oltre 220 unità	Elemento scultoreo per la base dell'albero che accoglie i pacchetti dono.
Allestimento Vetrine (Abeti 150cm, Schiaccianoci)	> 15.000 €	oltre 250 unità	Scenografia leggera per boutique e farmacie con fatturazione elettronica B2B.
Tovagliette Baita e Coordinati Tavola	> 6.500 €	oltre 1.000 unità	Acquisto d'impulso, materiale vinilico tecnico lavabile antimacchia.

D. Ripartizione del Funnel di Conversione

Il piano pubblicitario articola la comunicazione su tre livelli funzionali:

1. Acquisizione Nuovo Pubblico (TOFU): Presentazione del Caminetto e degli allestimenti su target profilati (genitori, appassionati di interior design ed eco-arredo).
2. Considerazione e Urgenza (MOFU): Promozione dei Calendari dell'Avvento e decorazioni natalizie con data limite di prenotazione entro fine Novembre.
3. Recupero e Chiusura (BOFU Retargeting): Remarketing sui carrelli avviati e sui visitatori recenti, facendo leva sulla disponibilità numerata dei lotti artigianali e sulla puntualità di spedizione.

RIPARTIZIONE DEL BUDGET GIORNALIERO (15,00 € / GIORNO)

- Inserzione 2 (Caminetto in Cartone – Prodotto di Punta): 5,50 € / giorno (37% del totale)
- Inserzioni 3 e 4 (Trenino Porta-Regali e Calendari Avvento): 4,00 € / giorno (27% del totale)
 - Inserzione 7 (Allestimento Vetrine Negozi B2B): 2,00 € / giorno (13% del totale)
- Inserzioni 1, 5, 6, 8 (Autunno, Albero Tartan, Tavola e Remarketing): 3,50 € / giorno (23% del totale)

3. Specifiche Esecutive delle Inserzioni: Post 1 e Post 2



POST 1: Complementi d'Autunno e Confezioni Creative

FASE: Avvio Operativo (Ottobre) | Quota Budget: 1,50 €/giorno | Formato: Immagine singola o Carosello

PUBBLICO: Donne 25-52 anni, Italia. Interessi: Home decor autunnale, allestimento tavola, artigianato.

OBIETTIVO: Attivazione del Pixel e generazione di primi ordini d'impulso a basso scontrino.

TESTO PUBBLICITARIO:

"L'eleganza dell'autunno nell'arredo della casa. La collezione Honeycomb Design propone complementi e scatole decorative realizzati in cartone alveolare certificato FSC, rifiniti a mano in Italia. Elementi sostenibili pensati per valorizzare gli ambienti con calore e sobrietà. Spedizione rapida e imballo dedicato. Scoprite la selezione d'autunno su honeycombdesign.it."



POST 2: Il Caminetto Modulare in Cartone Alveolare (Articolo di Punta)

FASE: Acquisizione Primaria (TOFU) | Quota Budget: 5,50 €/giorno | Formato: Carosello 4 slide o Video 15s

PUBBLICO: Donne 28-48 anni, famiglie con bambini, appassionati di arredamento moderno e sostenibile.

OBIETTIVO: Generazione del maggior volume di fatturato diretto; superamento delle obiezioni su montaggio e solidità.

TESTO PUBBLICITARIO:

"L'atmosfera del focolare domestico, con la purezza del design contemporaneo. Il Caminetto in cartone alveolare Honeycomb Design arreda il soggiorno per le festività senza necessità di canna fumaria o opere murarie. Struttura modulare ad incastro: montaggio in pochi minuti senza colla né attrezzi. Supporta fino a 15 kg di carico. A fine stagione si ripone in piano con il minimo ingombro. Finiture Avana e Pure White. Produzione numerata su honeycombdesign.it."

4. Specifiche Esecutive delle Inserzioni: Post 3 e Post 4



POST 3: Il Trenino Porta-Regali (3 e 4 Vagoni)

FASE: Coinvolgimento Famiglie (MOFU) | Quota Budget: 2,00 €/giorno | Formato: Video breve o Foto ambientata

PUBBLICO: Genitori, nonni e acquirenti di regali per la casa e l'infanzia.

OBIETTIVO: Valorizzazione della base dell'albero di Natale attraverso un elemento scenografico riutilizzabile.

TESTO PUBBLICITARIO:

"Una scenografia raffinata per la base dell'albero di Natale. Il Trenino Porta-Regali Honeycomb Design è un elemento d'arredo scultoreo realizzato artigianalmente in cartone alveolare ad alta resistenza. Ciascun vagone è progettato per custodire i doni delle feste, unendo il fascino della tradizione a una linea contemporanea ed ecologica. Disponibile nelle versioni a 3 e 4 vagoni. Produzione italiana a tiratura limitata su honeycombdesign.it."



POST 4: Calendari dell'Avvento Artigianali (Villaggio e Scaletta)

FASE: Prenotazione Anticipata (MOFU) | Quota Budget: 2,00 €/giorno | Scadenza: 25-30 Novembre

PUBBLICO: Famiglie attente a materiali sostenibili, educatori, amanti di attività condivise genitori-figli.

OBIETTIVO: Chiusura delle vendite prima del 1° Dicembre facendo leva sulla finestra temporale improrogabile.

TESTO PUBBLICITARIO:

"L'attesa delle feste come rito di valore e armonia familiare. I Calendari dell'Avvento Honeycomb Design propongono una struttura architettonica modulare, con elementi numerati da personalizzare liberamente. Realizzati in cartone alveolare certificato FSC e inchiostri atossici, rappresentano una scelta consapevole e durevole, riutilizzabile anno dopo anno. Prenotazione consigliata entro il 25 Novembre per garantire la consegna puntuale su honeycombdesign.it."

5. Specifiche Esecutive delle Inserzioni: Post 5 e Post 6



POST 5: L'Albero di Natale in Cartone Alveolare e Decorì Tartan

FASE: Design e Home Decor | Quota Budget: 1,00 €/giorno | Formato: Immagine di prodotto e ambientata

PUBBLICO: Appassionati di design essenziale nordico, contesti urbani, proprietari di animali domestici.

OBIETTIVO: Alternativa ecologica priva di dispersione di aghi, salvaspazio ed elegante.

TESTO PUBBLICITARIO:

"Una reinterpretazione contemporanea dell'abete natalizio. Linee essenziali d'ispirazione nordica, leggerezza e montaggio a incastro immediato. Ideale per spazi living moderni, uffici e ambienti d'accoglienza che ricercano un'alternativa sostenibile e pulita agli alberi convenzionali. Coordinabile con i decori tessili in tartan Honeycomb Design. Consultate le varianti disponibili su honeycombdesign.it."



POST 6: L'Arte della Tavola delle Feste (Linea Baita di Natale)

FASE: Cross-Selling ad Alto Volume | Quota Budget: 0,50 €/giorno | Formato: Immagine tavola apparecchiata

PUBBLICO: Appassionati di decorazione della tavola, regali conviviali e accoglienza domestica.

OBIETTIVO: Incremento spontaneo del carrello medio attraverso articoli complementari a prezzo accessibile.

TESTO PUBBLICITARIO:

"L'arte della tavola per le ricorrenze invernali. La linea Baita di Natale unisce estetica calda e praticità d'uso: tovaglette e runner in vinile tecnico lavabile, resistenti alle macchie e rifiniti nei minimi dettagli grafici. Una collezione pensata per arricchire i momenti conviviali con sobria eleganza. Oltre 1.000 famiglie hanno già scelto Honeycomb Design per la propria tavola delle feste."

6. Specifiche Esecutive delle Inserzioni: Post 7 e Post 8



POST 7: Allestimenti Scenografici per Spazi Commerciali e Retail (B2B)

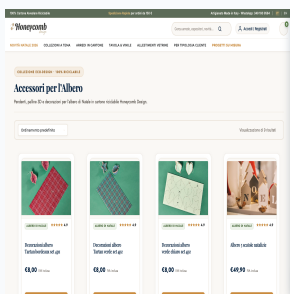
FASE: B2B High-Ticket (AOV 174 €) | Quota Budget: 2,00 €/giorno | Formato: Immagine vetrina serale

PUBBLICO: Titolari di boutique moda, fioristi, farmacie, cartolerie e professionisti del visual merchandising.

OBIETTIVO: Generazione di ordini professionali ad alto scontrino con emissione di fattura elettronica B2B immediata.

TESTO PUBBLICITARIO:

"Allestimenti scenografici per boutique, fioristi e spazi commerciali. Honeycomb Design realizza elementi d'arredo ed espositori in cartone alveolare strutturale per vetrine natalizie di forte impatto visivo. Abeti modulari fino a 150 cm, Schiaccianoci scultorei da 160 cm, carretti espositivi e alzate coordinate. Montaggio a secco rapido, peso ridotto per facilitare la movimentazione, struttura riutilizzabile nelle stagioni successive. Fatturazione elettronica B2B immediata e spedizione assicurata su honeycombedesign.it."



POST 8: Remarketing Dinamico e Garanzia di Consegna

FASE: Chiusura Ordini (BOFU) | Quota Budget: 0,50 €/giorno | Formato: Inserzione Dinamica da Catalogo DPA

PUBBLICO: Utenti che hanno visualizzato prodotti o avviato una procedura di acquisto negli ultimi 14-30 giorni.

OBIETTIVO: Risoluzione delle esitazioni d'acquisto attraverso la garanzia sui pagamenti e sui tempi di spedizione.

TESTO PUBBLICITARIO:

"Perfezionate il vostro ordine su Honeycomb Design. Ricordiamo che ogni manufatto è realizzato su ordinazione presso i nostri laboratori in Italia. Al fine di garantire la consueta accuratezza qualitativa e la consegna puntuale prima delle festività, la produzione osserva scaglioni di lavorazione prefissati. Sistemi di pagamento sicuri e tracciati: Carta di credito, PayPal, Bonifico bancario e Apple Pay. Completate l'ordine su honeycombedesign.it."

7. Cronoprogramma Operativo e Fasi di Attivazione

L'attivazione del piano pubblicitario è programmata secondo una scansione logica che rispetta la stagionalità degli ordini e consente il costante controllo della redditività:

Periodo	Fase Operativa	Attività Principali e Moduli Coinvolti
3 – 5 Ottobre	Setup Tecnico e Quick-Win	Configurazione del Business Manager, allineamento catalogo prodotti Meta, lancio Post 1 (Autunno) a 1,50 €/giorno.
6 – 10 Ottobre	Allestimenti B2B e Pre-Order	Attivazione Post 7 (Vetrine Retail B2B) per commercianti e avvio Post 2 (Caminetto Modulare) a 5,50 €/giorno.
11 Ottobre – 25 Nov	Massima Pressione Q4	Spinta su Trenino (Post 3) e Calendari dell'Avvento (Post 4, scadenza 30/11) con attivazione Remarketing (Post 8).
26 Nov – 15 Dic	Fase Conclusiva Regali	Comunicazione incentrata sulla disponibilità limitata e garanzia di consegna tassativa prima del 24 Dicembre.

E. Prossimi Passi per l'Avvio Operativo

1. Approvazione del piano operativo e ratifica del budget giornaliero fissato a 15,00 €.
2. Verifica delle credenziali e collegamenti Meta (Account Pubblicitario, Pixel attivo e Profilo Instagram @honeycombdesign.it).
3. Caricamento dei creativi e dei testi approvati.
4. Monitoraggio settimanale dei parametri chiave (Costo per Acquisto, Tasso di Conversione, Valore Totale Ordini).

PIANO ESECUTIVO CAMPAGNE META ADS