**Σχεδιασμός Πλάνου Ψηφιακού Μάρκετινγκ για την Προώθηση Ελληνικού Ελαιολάδου**

**Στόχος:** Αύξηση της αναγνωρισιμότητας και των πωλήσεων ελληνικού ελαιολάδου στις παγκόσμιες αγορές.

**Κοινό-στόχος:**

* Καταναλωτές που ενδιαφέρονται για υγιεινή διατροφή
* Σεφ και επαγγελματίες εστιατορίων
* Διανομείς και εισαγωγείς τροφίμων
* Λάτρεις της ελληνικής κουλτούρας

**Κανάλια επικοινωνίας:**

* **Κοινωνικά Δίκτυα:**
	+ Facebook: Δημιουργία σελίδας "Greek Olive Oil" με ενημερώσεις, συνταγές και ιστορίες από παραγωγούς.
	+ Instagram: Προβολή του ελαιολάδου με ελκυστικές φωτογραφίες και βίντεο από ελαιώνες και τυποποιητήρια.
	+ YouTube: Δημιουργία βίντεο για την παραγωγή, τα οφέλη και τις ποικιλίες του ελληνικού ελαιολάδου.
* **Ιστοσελίδα:**
	+ Δημιουργία σύγχρονης και εύχρηστης ιστοσελίδας με πλήθος πληροφοριών για το ελληνικό ελαιόλαδο.
	+ Βελτιστοποίηση SEO για λέξεις-κλειδιά όπως "ελληνικό ελαιόλαδο", "extra virgin olive oil", "ευεξία", "γαστρονομία".
* **Διαφημιστικές καμπάνιες:**
	+ Υλοποίηση στοχευμένων διαφημίσεων στα social media και Google Ads.
	+ Συνεργασία με ταξιδιωτικά blogs και ιστοσελίδες γαστρονομίας.
	+ Συμμετοχή σε online και offline εκθέσεις τροφίμων.

**Παραγωγή περιεχομένου:**

* Δημιουργία άρθρων και βίντεο υψηλής ποιότητας που αναδεικνύουν τα μοναδικά χαρακτηριστικά και την ποιότητα του ελληνικού ελαιολάδου.
* Προβολή των παραδοσιακών μεθόδων παραγωγής και της πλούσιας ιστορίας του ελληνικού ελαιολάδου.
* Διοργάνωση διαγωνισμών με δώρα ελληνικά ελαιόλαδα.
* Συνεργασία με influencers και chefs για την προώθηση του ελληνικού ελαιολάδου.

**Χρονοδιάγραμμα:**

* Έναρξη καμπάνιας: 6 μήνες πριν από την έναρξη της ελαιοκομικής περιόδου
* Εντατικοποίηση καμπάνιας: 3 μήνες πριν από την έναρξη της ελαιοκομικής περιόδου
* Λήξη καμπάνιας: 2 μήνες μετά το τέλος της ελαιοκομικής περιόδου

**Αξιολόγηση αποτελεσμάτων:**

* Ανάλυση της επισκεψιμότητας στην ιστοσελίδα
* Αξιολόγηση των κλικ στις διαφημίσεις
* Καταγραφή της συμμετοχής στους διαγωνισμούς
* Παρακολούθηση των πωλήσεων

**Προϋπολογισμός:**

* Ο προϋπολογισμός διαμορφώνεται βάσει του εύρους και της εμβέλειας της καμπάνιας.

**Συμπέρασμα:**

Η υλοποίηση μίας ολοκληρωμένης στρατηγικής ψηφιακού μάρκετινγκ δύναται να οδηγήσει σε σημαντική αύξηση της αναγνωρισιμότητας και των πωλήσεων ελληνικού ελαιολάδου στις διεθνείς αγορές.

**Επιπρόσθετες προτάσεις:**

* Δημιουργία e-shop για την online πώληση ελληνικού ελαιολάδου.
* Συμμετοχή σε γαστρονομικές εκδηλώσεις και φεστιβάλ.
* Διοργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων για τα οφέλη του ελληνικού ελαιολάδου.
* Συνεργασία με πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα