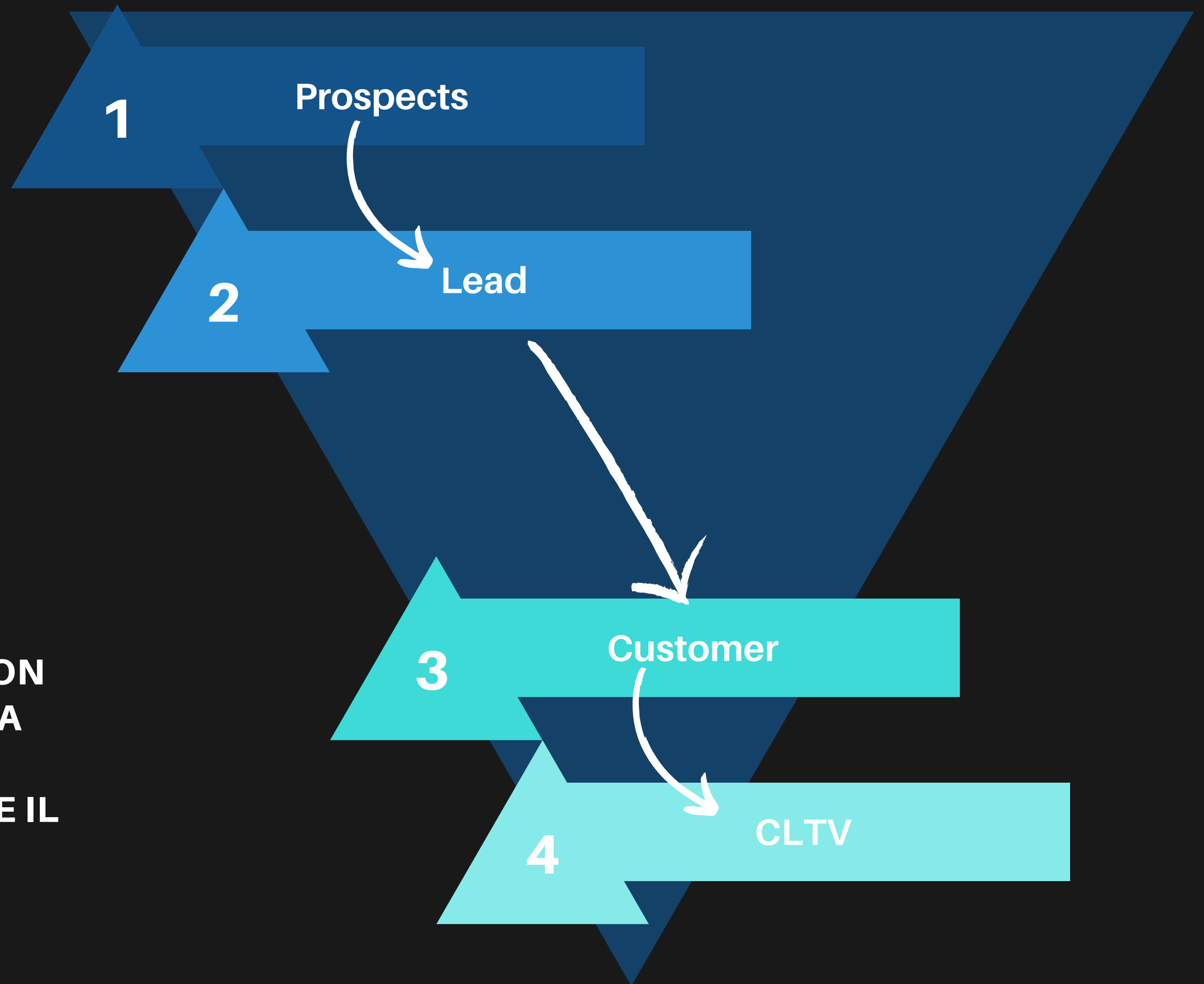


**EFFETTUEREMO UNA  
STRATEGIA DI GAMIFICATION  
CHE PORTERÀ I PROSPECT A  
DIVENTARE LEAD, E I  
CUSTOMER AD AUMENTARE IL  
PROPRIO LIFE TIME VALUE.**



# GAMIFICATION PER LEAD

---

I Clienti potrebbero essere attirati da un mini-gioco del brand. Il mini-gioco dovrà essere molto semplice e, per aumentare la curiosità e la conversione dei prospect in lead o più, i coin (monete di gioco) saranno scambiabili con codici sconto e offerte speciali all'interno dello store. Accumulando punti scambiabili con offerte, i prospect saranno più interesasati a visitare il nostro store.



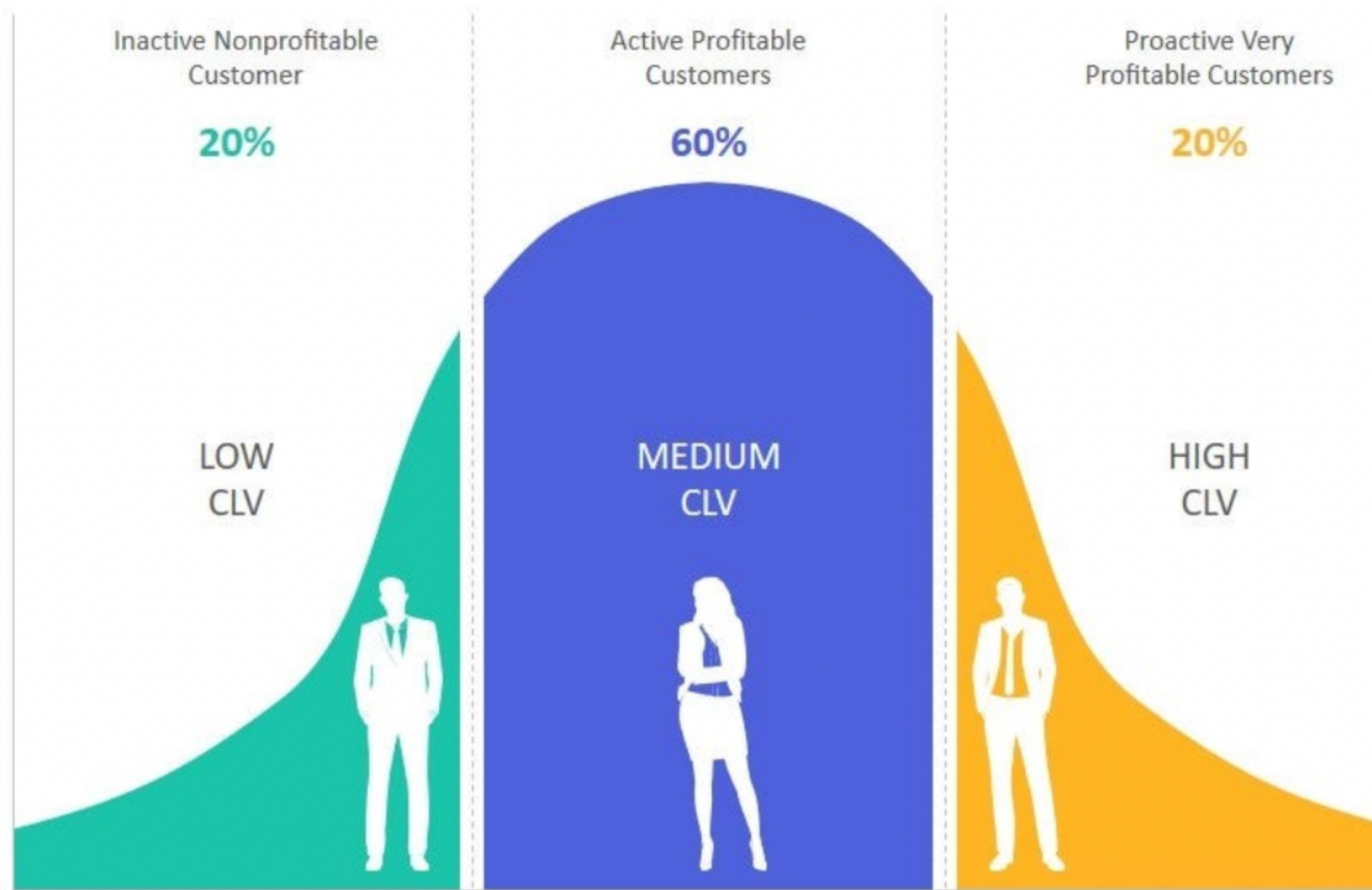
AUMENTARE L'INTERESSE DEI PROSPECT



# CUSTOMER LIFETIME VALUE

NUMBER OF CUSTOMER

Number of customers



## AZIONE STRATEGICA DI GAMIFICATION PER CLIENTI

Una strategia che potrebbe aumentare il CLTV potrebbe essere l'offrire dei punti ad ogni acquisto da parte dei clienti, punti che, raggiunta una determinata quantità, potranno essere riscattati tramite prodotti in regalo.

La percentuale dovrebbe essere visibile ad angolo dello schermo, per ricordare al customer dell'offerta.

Per raggiungere la quantità determinata, il customer dovrà spendere circa 100€, e il regalo (prodotto) dovrà avere un valore sui 20/25€.