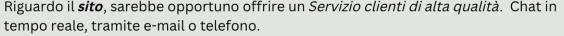
MIGLIORARE LA CUSTOMER JOURNEY

In primis, *migliorare totalmente la customer journey*, sia per l'acquisto (*lead*), che per la fidelizzazione (*advocacy*).

Per fare ciò, apporteremo alcune modifiche sia al negozio, che alla strategia di marketing.



Risolvere realmente le preoccupazioni dei clienti in maniera efficace.

Inoltre, potremo offrire *ricompense per la fedeltà al brand*, quindi creare un programma di fedeltà o piani di ricompensa per i clienti che ritornano. Questi possono includere sconti speciali o offerte esclusive, e potrebbero essere applicate con tutte le fette di pubblico, come, ad esempio, ai lead caldi per spingerli ad acquistare.

Inoltre, *chiederemo sempre il feedback dei clienti,* in modo da poter accomulare dati e portare miglioramenti al servizio.

Potremmo offrire sconti e ricompense ai customer in cambio di un feedback, in modo da fargli capire che il loro parere conta per il brand e fidelizzarli.

Per finire, una delle azioni più importanti sarà il *miglioramento della SEO* del sito, ma lo vedremo più avanti nelle slide.