

PROGETTO: SISTEMA DI MARKETING RELAZIONALE AUTOMATIZZATO PER IL MASTER "DIGITAL MINDSET"

Suddivisione progetto in 3 fasi

1 | Customer Journey

2 | Flusso di attivazione
+ follow-up

3 | KPI e Monitoraggio

FASE 1: Customer Journey

FASE	OBIETTIVO	CANALE	CONTENUTO	DATO CHIAVE
INTERESSE	RACCOGLIERE CONTATTI	EMAIL E LANDING PAGE	GUIDA GRATUITA E EMAIL DI BENVENUTO	EMAIL,NOME, PROFESSIONE
LEAD	GENERARE INTERESSE E NUTRIRE FIDUCIA	EMAIL E WHATSAPP	CASE STUDY DI EX STUDENTI E INVITO A WEBINAR	TASSO DI CLIC E APERTURA DELL'EMAIL
CLIENTE	FARE ACQUISTARE	WEBINAR E EMAIL	REMINDER PIU CALL CON IL MENTOR	PARTECIPAZIONE AL WEBINAR
ADVOCATE	OTTENERE REFERENZE E FIDELIZZARE	TELEGRAM E EMAIL	RICHIESTA RECENSIONE E INVITO AL PROGTTAMMA "PORTA UN AMICO"	REFERENZE /RECENSIONI PUBBLICHE

FASE 2 Flusso avanzato di attivazione + follow-up

Fase scelta: Lead → Cliente

Flusso:

- Evento iniziale: l'utente si iscrive al webinar gratuito
- Step 1: invio email di conferma iscrizione
- Step 2: messaggio WhatsApp 24h prima
- Condizione logica: Se partecipa al webinar, si otterrà il bonus iscrizione sconto 20% tramite email altrimenti si invia un'email di nurturing
- Obiettivo del flusso: conversione a iscrizione entro 5 giorni

Output sintetico:

Evento: iscrizione webinar

Email conferma + WhatsApp reminder

Se partecipa → invia bonus

Se non partecipa → invia replay + reminder

Obiettivo: iscrizione al master

FASE 3 – KPI + Sistema di Monitoraggio

KPI	METRICA	TOOL	VALORE ATTESO	AZIONE CORRETTIVA
OPEN RATE EMAIL	% APERTURE	MAILERLITE / CRM	> 35%	TEST OGGETTO E PRE-HEADER
PARTECIPAZIONE WEBINAR	SHOW-UP RATE	ZOOM + CRM	> 50%	REMINDER WHATSAPP/SMS, LINK DIRETTO
CONVERSIONE LEAD/CLIENTE	CONVERSION RATE	GA4 + CRM	> 10%	SCONTO A TEMPO, BONUS SOLO POST-WEBINAR

FINE