

## Progetto Finale 31/07

### Fase 1: Customer Journey relazionale

| Fase      | Obiettivo                              | Canale principale      | Contenuto  | Dato  |
|-----------|--|------------------------|--|---|
| Interesse | Attirare l'attenzione e generare lead  | Facebook Ads + Chatbot | Messaggio automatico con quiz "Scopri se sei pronto al digitale" + invito al download guida gratuita             | Email + risposte al quiz (profilazione)           |
| Lead      | Attivare la relazione e nutrirla       | Email Marketing        | Email personalizzata: "Ciao [Nome], ecco la guida digitale per ripartire a 40+. Abbiamo selezionato per te..."   | Interessi tematici (es. coding, marketing, ecc.)  |
| Cliente   | Convertire al master                   | WhatsApp + Email       | Messaggio WhatsApp: "Ciao (Nome), mancano poche ore al webinar! Qui trovi il link d'accesso"                     | Partecipazione al webinar e comportamento di clic |
| Advocate  | Fidelizzare e stimolare il passaparola | Email + Notifiche push | Email: "Come ti sei trovata con il Master? Se ti va, lascia una recensione o invita un'amica e ricevi un bonus!" | NPS score + referral (nome/email invitato)        |

### Fase 2: Flusso avanzato di attivazione + Follow- up

**Fase scelta:** *Lead* → *Cliente*

**Obiettivo del flusso:** Iscrizione al **webinar introduttivo** gratuito

#### MiniFlusso Step-by-Step

- Evento iniziale**
  - L'utente compila il form per scaricare la guida gratuita
- Step 1: Email automatica (T+5 min)**
  - Oggetto: "Hai scaricato la guida? Ora fai il passo successivo"

- Contenuto: invito a iscriversi al webinar in diretta, con CTA personalizzata in base all'interesse rilevato

### 3. Step 2: WhatsApp (T+24h)

- Messaggio: "Ciao [Nome], ti ricordo che domani ci sarà il webinar gratuito su come reinventarti digitalmente! Iscriviti qui (link)"

### Condizione logica (If/Else)

- **IF** clicca su link webinar (tracciato via UTM) →  
 ➤ Invio promemoria 1h prima del webinar via WhatsApp + tag "interessato webinar"
- **ELSE** (nessun clic entro 48h) →  
 ➤ Invia nuova email con oggetto: "Hai dimenticato qualcosa? Ti aspettiamo con una sorpresa"  
 ➤ Contenuto: sconto sul primo modulo se partecipa al webinar

### Fase 3: Sistema di monitoraggio + ottimizzazione

| KPI                          | Come lo misuro                     | Valore atteso            | Azione correttiva se sotto target   |
|------------------------------|------------------------------------|--------------------------|---|
| Tasso di apertura email      | Dashboard MailerLite / Hubspot CRM | ≥ 35%                    | A/B test su oggetto e orario invio, segmentazione più accurata                        |
| Tasso di interazione chatbot | Report ManyChat                    | ≥ 40%                    | Rivedere script iniziale, inserire risposte multiple + emoji, semplificare linguaggio |
| Esecuzione flussi no-code    | Log Zapier / Make + alert errori   | ≥ 95% di task completati | Verifica trigger, campi mancanti, inserimento alert via mail/Slack in tempo reale     |