

Progetta una strategia "Always-On"

**Esercizio di progettazione funnel per un
eCommerce di integratori naturali**

Obiettivo: Simulare la costruzione di un sistema automatizzato completo per
un brand digitale con funnel personalizzato.



Scenario e Attività

Scenario

Stai lavorando per un **eCommerce di integratori naturali** che vuole migliorare la propria strategia di marketing digitale.

Contesto di mercato

Mercato in crescita con alta competitività e necessità di differenziazione attraverso relazioni personalizzate con i clienti.

Il cliente ti chiede di progettare una **macchina automatica di relazione** che:

- 🎯 **Attragga contatti profilati** - Identificando il target ideale e creando contenuti rilevanti
- ↔️ **Li trasformi in clienti** - Attraverso un percorso di nutrizione e conversione efficace
- 🔄 **Li fidelizzi e li faccia riacquistare** - Creando relazioni durature e aumentando il lifetime value

Attività

Progetta un **sistema automatizzato completo** che accompagni l'utente dall'acquisizione alla fidelizzazione.

1 Costruisci un funnel che contenga:

- ➔ **Fase 1** ADV → landing → modulo contatto → CRM
- ➔ **Fase 2** Email marketing → Instant messaging
- ➔ **Fase 3-4** Post-vendita → Automazioni → Segmentazione

2 Descrivi in dettaglio per ogni fase:

- 📍 **I touchpoint chiave** - Punti di contatto tra brand e cliente
- 📄 **Il tipo di contenuto** - Messaggi, offerte e comunicazioni da inviare
- 📊 **I dati da raccogliere** - Informazioni necessarie per personalizzare
- 📈 **Metriche di successo** - KPI per misurare l'efficacia di ogni fase

Funnel Always-On

Strategia completa per l'eCommerce di Integratori Naturali



Attrazione: Acquisizione di contatti profilati attraverso ADV, landing page e moduli di contatto.
(Conversione: 3-5%)

Nutritura: Invio di contenuti educativi e motivazionali attraverso email marketing e instant messaging. (Open rate: 25-30%)

Conversione: Trasformazione dei contatti in clienti attraverso offerte mirate e call-to-action efficaci.
Tasso di conversione: 2-3%

Post-Vendita: Raccolta di feedback e recensioni, supporto al cliente e offerte complementari. (Tasso di risposta: 15-20%)

Fidelizzazione: Mantenimento della relazione con il cliente attraverso offerte esclusive e comunicazioni personalizzate. (Tasso di riacquisto: 25-30%)

Fase 1 - Acquisizione (Attrazione)

ADV → Landing Page → Modulo di Contatto → CRM

Obiettivo

Acquisire contatti profilati interessati al benessere naturale.



CTR: 2%

Landing Page Conv: 4%

Dati da raccogliere

- Nome, email, preferenze
- Posizione geografica
- Fonte di traffico

Esempio di Email - Acquisizione

Oggetto: 🌿 Benvenuto [first.name]! Scopri i benefici degli integratori naturali

Ciao [first.name]!

Benvenuto nella nostra community! 🎉 Siamo felici che tu voglia scoprire come i nostri integratori naturali possano migliorare la tua salute 🌿.

Per iniziare, abbiamo preparato una guida gratuita che ti aiuterà a scegliere i prodotti giusti per te.

[Scarica la guida gratuita](#)

Inoltre, come nuovo membro, ti offriamo uno sconto del 10% sul tuo primo acquisto! 🎁

A presto,
Il team di [Brand]

Metriche di successo:

25-30%

Tasso di apertura

3-5%

Tasso di clic

40-50%

Download guida

Fase 2 - Nutritura (Email Marketing e Instant Messaging)

Dettagli della Fase

Email Marketing → Instant Messaging (SMS, WhatsApp)

Obiettivo: Inviare contenuti educativi e motivare all'acquisto.

Touchpoint:

- ✉ Email automatizzate
- 💬 Messaggi SMS/WhatsApp

Dati da raccogliere:

- 📈 Interesse per il prodotto
- 📧 Tasso di apertura e clic delle email

Esempio di Email - Nutritura

Oggetto: 🌿 [first.name], come scegliere gli integratori giusti per te?

Ciao [first.name],

Ti sei mai chiesto come scegliere il miglior integratore naturale per il tuo corpo? 🤔 In questa email, ti forniremo una guida completa per aiutarti a fare la scelta migliore per la tua salute.

📝 Cosa scoprirai:

- ✓ I benefici degli integratori naturali per il benessere quotidiano.
- ✓ Come integrarlo nella tua routine alimentare.

Clicca qui per leggere la guida completa e scoprire il prodotto che fa per te! ✨

Il team di [Brand] ❤️

Fase 3 - Post-Vendita (Automazioni e Segmentazione)

Post-vendita → Automazioni → Segmentazione

Obiettivo

Raccogliere feedback e fidelizzare il cliente.

Touchpoint

- ✓ Email di conferma acquisto
- ✓ Richiesta di recensioni
- ✓ Upselling/cross-selling

Dati da raccogliere

- ☰ Feedback prodotto
- ☰ Recensioni
- ☰ Preferenze future

Esempio di Email - Post-Vendita

Oggetto: 🌿 Grazie per il tuo acquisto, [first.name]! Ci piacerebbe sapere cosa ne pensi ✨

Preview Text: Aiutaci a migliorare e ricevi un regalo per il tuo prossimo acquisto!

Ciao [first.name],

Grazie per aver scelto i nostri integratori naturali! 🎉 Siamo entusiasti che tu stia iniziando il tuo percorso verso un benessere migliore.

Vorremmo sapere cosa ne pensi del nostro prodotto! 📝

Lasciaci una recensione e, come ringraziamento, riceverai un sconto esclusivo per il tuo prossimo acquisto! 🎁

Inoltre, ti invitiamo a esplorare i nostri altri prodotti naturali. [Clicca qui](#) per scoprirli! 🌱

A presto,

Fase 4 - Fidelizzazione

Automazioni di follow-up → Sconto per acquisto successivo

Obiettivo

Mantenere il cliente e stimolare riacquisti.

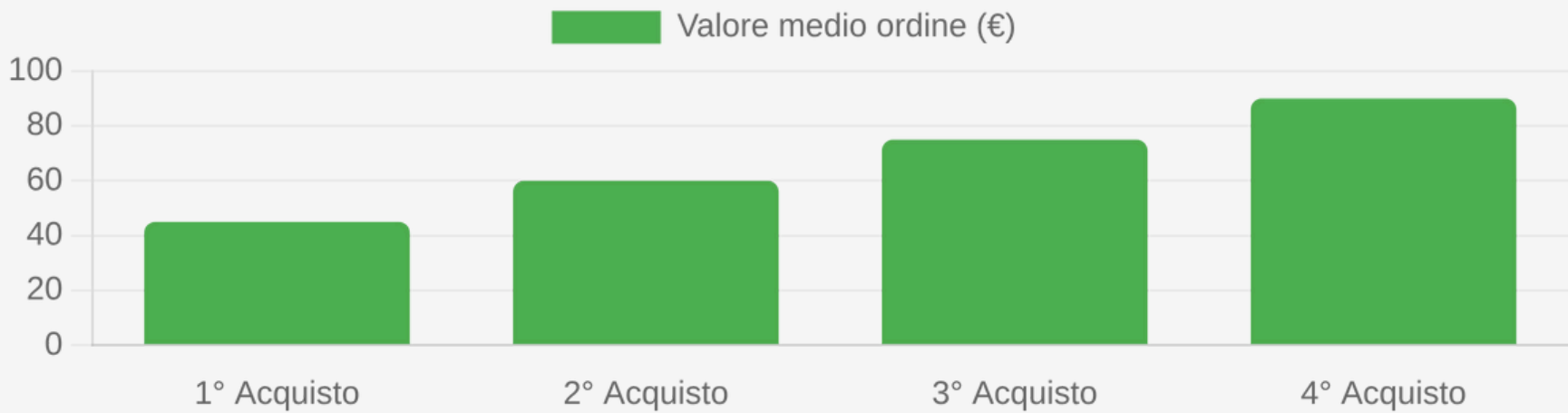
Touchpoint

- ✔ Offerte esclusive via email
- ✔ Inviti a eventi speciali

Dati da raccogliere

- 📄 Frequenza di acquisto
- 📄 Preferenze future
- 📄 Risposte a sondaggi

Incremento valore medio ordine con la fidelizzazione



Oggetto: ❤️ [first.name], sei un cliente speciale! Ecco uno sconto esclusivo solo per te 🎁

Preview Text: Non lasciare che il tuo benessere si fermi qui, approfitta di un'offerta speciale!

Ciao [first.name],

Siamo così felici di averti nella nostra community! 🎉 Per dimostrarti quanto apprezziamo la tua fedeltà, vogliamo offrirti uno sconto del 15% sul tuo prossimo acquisto.

Cosa troverai nel nostro shop:

- 🌿 Integratori naturali per ogni tua esigenza 💪
- 🌿 Sostenere il tuo benessere in modo naturale 🌱

Approfitta subito di questa offerta e fai un altro passo verso il benessere!

SCONTO15

A presto,

Il team di [Brand] 🌿

Tabella delle Fasi del Funnel

Panoramica completa delle fasi del funnel con touchpoint, contenuti e dati da raccogliere





Fase del Funnel	Touchpoint Chiave	Tipo di Contenuto	Dati da Raccogliere
Acquisizione	Pubblicità (ADV) Landing Page Modulo di Contatto	Guida gratuita Sconto per il primo acquisto	Email Nome Preferenze Prodotto Posizione Geografica
Nutritura	Email Marketing Instant Messaging (SMS, WhatsApp)	Email educative Offerte esclusive Testimonianze	Interesse per prodotto Dati di acquisto Tasso di apertura e clic
Post-Vendita	Email di ringraziamento Richiesta recensioni	Email di conferma acquisto Richiesta feedback Contenuti educativi post-acquisto	Recensioni Feedback prodotto Preferenze future
Fidelizzazione	Automazioni di follow-up Sconto per acquisto successivo	Offerte esclusive Inviti a eventi speciali Upsell/cross-sell	Acquisto precedente Frequenza acquisti Interessi futuri

Dati da Raccogliere in Ogni Fase

Dettaglio dei dati specifici da raccogliere per ottimizzare la strategia di marketing







Acquisizione

-  Email e Nome ●
-  Preferenze sul prodotto ●
-  Posizione geografica ●
-  Fonte di traffico ●







Post-Vendita

-  Recensioni prodotto ●
-  Feedback sulla qualità ●
-  Domande post-acquisto ●
-  Tempo di utilizzo prodotto ●







Nutritura

-  Interesse prodotto ●
-  Storico acquisti ●
-  Tasso di apertura e clic ●
-  Dati di comportamento ●



Fidelizzazione

-  Acquisto precedente ●
-  Frequenza di acquisto ●
-  Tipo di prodotto acquistato ●
-  Feedback sulla fidelizzazione ●

Conclusione

Strategia Always-On per un eCommerce di integratori naturali

- ✓ Il funnel permette di attrarre i contatti, nutrirli con contenuti utili, e convertirli in clienti.
- ✓ Successivamente, fidelizzare i clienti con offerte esclusive e promozioni personalizzate.
- ✓ Ogni fase del funnel si concentra sull'automazione e sulla segmentazione dei contatti per ottimizzare le conversioni e il valore a lungo termine.

Benefici della strategia Always-On

Automazione completa

Riduzione del carico di lavoro manuale grazie all'automazione dei processi di marketing e vendita.

Personalizzazione avanzata

Comunicazioni su misura basate sui dati raccolti in ogni fase del funnel per aumentare l'engagement.

Fidelizzazione efficace

Incremento del valore del cliente nel tempo attraverso strategie mirate di cross-selling e up-selling.

Analisi e ottimizzazione

Monitoraggio costante delle performance per migliorare continuamente la strategia e aumentare i risultati.