

# Automazione Zapier

## FASE 1 – Progetta un'integrazione digitale no-code per un funnel marketing

### Obiettivo:

Simulare la progettazione e l'implementazione di un workflow automatizzato attraverso Zapier per gestire un funnel digitale in modo scalabile, tracciabile e senza codice.

---

### Scenario:

Stai raccogliendo contatti qualificati tramite campagne Meta Ads e vuoi automatizzare l'intero flusso, dalla generazione del lead fino alla qualificazione via quiz WhatsApp e tracciamento sul CRM.

### Strumenti coinvolti:

- Meta Ads (form contatto)
- Zapier (no-code automation)
- Airtable / ActiveCampaign (CRM)
- WhatsApp API / Callbell
- Bitly per tracciamento link
- Email marketing (opzionale, per follow-up)

### Obiettivo del funnel:

- Acquisire contatti
- Qualificarli automaticamente
- Segmentarli per follow-up commerciali o contenuti personalizzati

## FASE 2

Trigger	Azione	Dati coinvolti	Condizione
Nuovo lead acquisito da Meta Ads	Creazione nuovo contatto nel CRM (es. ActiveCampaign, Airtable)	Nome, email, telefono	Nessuna
Nuovo contatto nel CRM	Invio messaggio WhatsApp con link a quiz di qualificazione	Numero di telefono, nome, link personalizzato quiz	Solo se ha lasciato il numero
Click sul link nel messaggio	Aggiornamento tag "Qualificato" nel CRM	Tag aggiornato su profilo contatto	Solo se ha cliccato sul link (tracciato da Bitly o webhook)

## Descrizione dei passaggi

**1. Evento attivatore (Trigger):**

Un nuovo contatto lascia i dati (nome, email, telefono) tramite modulo di Meta Lead Ads.

**2. Azione 1:**

Zapier inserisce automaticamente il contatto all'interno di un database CRM (es. Airtable, HubSpot, ActiveCampaign).

**3. Azione 2:**

Se il contatto ha lasciato il numero di telefono, viene inviato un messaggio WhatsApp personalizzato con un link per svolgere un quiz di qualificazione.

**4. Azione 3 (condizione logica):**

Se il link al quiz viene cliccato (monitorato tramite Bitly o webhook), Zapier aggiorna il profilo del contatto nel CRM con il tag "Qualificato".