**Esercizio W14D4**

**Svolgo:**

Per implementare una strategia efficace di Whatsapp marketing per generare lead, è fondamentale iniziare ottimizzando il profilo aziendale. Ciò include una cura attenta degli aspetti grafici e testuali, assicurandoci che il nostro account business presenti tutti gli aspetti curati nel minimo dettaglio. Dobbiamo definire gli orari in cui siamo disponibili a ricevere messaggi e configurare messaggi automatici che informino i prospect sulla nostra prontezza a rispondere non appena torneremo attivi. La precisione del copy è essenziale.

Inoltre, possiamo potenziare la nostra presenza attraverso campagne pubblicitarie mirate, focalizzandoci specificamente sui contatti Whatsapp. Questo approccio mira a stimolare le persone a contattarci direttamente su Whatsapp.

**Perché Whatsapp e non altre piattaforme?**

Utilizzare un app di messaggistica come WhatsApp, associata comunemente a un ambiente familiare, potrebbe incrementare la fiducia del cliente nei nostri confronti, infatti molti di noi aprono l'applicazione almeno una volta al giorno per controllare i messaggi o le storie degli amici. Le statistiche ufficiali confermano che WhatsApp è l'applicazione più utilizzata e attiva in Italia, con milioni di messaggi inviati ogni giorno. Basandoci su questi dati, è conveniente ed intelligente sviluppare una strategia mirata su questa piattaforma

**In che modo spingiamo i Prospect a scriverci su Whatsapp per diventare Lead?**

Possiamo invitare nella campagna marketing l’utente a scriverci un determinato tipo di messaggio che farà ottenere un codice sconto, o lo metterà in contatto con un nostro operatore in tempo reale.

Sfruttiamo il messaggio di risposta che manderemo alla persona per presentargli la nostra azienda, in modo molto breve, e lo invitiamo a visitare i nostri servizi/prodotti.

In qualsiasi situazione, che l’utente stia guardando il nostro account business, che abbia ricevuto un nostro messaggio automatico, deve esserci sempre un chiaro invito all’azione, che porti ad acquistare i nostri prodotti.

-STRATEGIA WHATSAPP PER CLIENTI (quali sono le azioni che potreste utilizzare per spingere i Clienti ad aumentare il Customer Lifetime Value (messaggi da condividere nello stato e nelle liste Broadcast)

Con i clienti con cui siamo in contatto tramite Whatsapp, con cadenza regolare, e non invasiva, possiamo mandare delle novità riguardo i nostri prodotti, o codici sconti per coloro che sono clienti da molto tempo.

**In che modo facciamo tutto questo?**

Tramite le liste broadcast che Whatsapp ci permette di creare. E’ consigliabile inserire all’interno di queste liste, solo coloro che hanno mostrato davvero interesse, visto che il numero di persone che possiamo inserire in questa lista è limitato.

**Quali sono le azioni che potreste utilizzare per spingere i Clienti ad aumentare il Customer Lifetime Value?**

-**Aggiornamenti in tempo reale:** Teniamo informati costantemente il pubblico sugli aggiornamenti e gli sviluppi della nostra azienda tramite le storie che i nostri clienti potranno vedere.

**-Sondaggi e domande:** Visto che Whatsapp ora lo permette, possiamo mandare dei sondaggi e delle domande a cui il cliente dovrà rispondere riguardo alla sua esperienza con i nostri prodotti, con il servizio clienti o con un recente acquisto.

-**Contenuti di valore:** Creare dei contenuti di valore da condividere per intrattenere il pubblico, tra questi contenuti ci sono Curiosità, risposte alle domande più gettonate, e la condivisione di alcuni feedback dei nostri migliori clienti.

-**Trasparenza nella comunicazione:** Nei contenuti cercare di essere il più trasparente possibile, mostrando il dietro le quinte, e le persone che sono dietro il reparto social dell’azienda, creando dei veri e propri personaggi a cui le persone possono affezionarsi oltre all’azienda stessa e ai prodotti disponibili.

**Programmi di fedeltà e punti:** informazioni sui programmi di fedeltà e come accumulare punti.