# Esercizio – Profilazione e Segmentazione dei Dati

## 1. Raccolta dati

Per creare profili dettagliati dei clienti, raccoglierei i seguenti dati, organizzati per categoria:

* 📍 Dati anagrafici e demografici:
* • Età  
  • Genere  
  • Localizzazione geografica (CAP, città, regione)
* 💡 Dati comportamentali:
* • Numero di visite al sito/app  
  • Pagine e prodotti visualizzati  
  • Frequenza e orario di navigazione  
  • Cronologia di acquisti  
  • Prodotti aggiunti al carrello  
  • Abbandoni del carrello
* 💬 Interazione e comunicazione:
* • Risposte a newsletter/promozioni  
  • Click su email marketing  
  • Partecipazione a sondaggi  
  • Recensioni lasciate
* ❤️ Preferenze e interessi:
* • Categorie di prodotto preferite  
  • Metodo di pagamento preferito  
  • Interesse per offerte, sconti, bundle

## 2. Creazione di segmenti

Utilizzando i dati raccolti, ecco tre segmenti di clienti distinti:

1. 🧍‍♂️ Segmento 1: Nuovi visitatori

* • Registrazione recente (entro 30 giorni)  
  • Nessun acquisto effettuato  
  • Visualizzazione di almeno una pagina prodotto

1. 🔁 Segmento 2: Clienti abituali

* • Almeno 2 acquisti negli ultimi 3 mesi  
  • Interazione frequente con email e notifiche  
  • Tendenza a riacquistare prodotti simili

1. 💎 Segmento 3: Clienti VIP

* • Spesa totale > 500€ negli ultimi 6 mesi  
  • Acquisti ricorrenti (es. 1 ordine al mese)  
  • Partecipazione a promozioni esclusive o programmi fedeltà

## 3. Personalizzazione delle campagne

Per ciascun segmento, ecco una strategia personalizzata di comunicazione e marketing:

1. 🧍‍♂️ Segmento 1: Nuovi visitatori

Obiettivo: Favorire il primo acquisto

* • Email di benvenuto con presentazione del brand  
  • Offerta del 10% sul primo ordine  
  • Suggerimenti personalizzati in base ai prodotti visitati  
  • Retargeting tramite social e banner per il carrello abbandonato

1. 🔁 Segmento 2: Clienti abituali

Obiettivo: Aumentare la frequenza d'acquisto

* • Email mensili con prodotti consigliati  
  • Promozioni personalizzate su categorie acquistate in passato  
  • Attivazione di un programma punti fedeltà  
  • Notifiche push/app con offerte limitate

1. 💎 Segmento 3: Clienti VIP

Obiettivo: Fidelizzazione e reward esclusivi

* • Newsletter VIP con anteprime e offerte riservate  
  • Regali o sconti extra su ordini superiori a 100€  
  • Assistenza prioritaria o personal shopper via chat  
  • Inviti a eventi o campagne “early access”

### 📩 SMS

Ciao [Nome], nuovi prodotti in linea con i tuoi gusti!  
Scopri la selezione e inizia a raccogliere punti 🎯  
👉 [link]

### 📧 Email

Oggetto: Prodotti selezionati per te + premi esclusivi 🎯  
  
Ciao [Nome],  
  
Abbiamo scelto per te alcuni prodotti che ti potrebbero piacere, basandoci sui tuoi ultimi acquisti.  
  
Scoprili subito 👉 [link]  
  
E c'è di più: ora puoi guadagnare \*\*punti fedeltà\*\* con ogni acquisto, da usare per ottenere sconti e premi esclusivi.  
  
Grazie per continuare a sceglierci!  
  
A presto,  
Il team di [Nome e-commerce]

## 💎 Segmento 3 – Clienti VIP

### ✅ WhatsApp

✨ Ciao [Nome], clienti come te meritano il meglio.  
🎁 Hai uno sconto esclusivo del 15% + regalo al checkout!  
👑 Scopri l’anteprima dei nuovi arrivi 👉 [link]  
Grazie per la tua fiducia 🙏

### 📩 SMS

VIP Alert 💎  
Sconto 15% + regalo solo per te su [Nome e-commerce]  
Anteprima nuovi prodotti 👉 [link]

### 📧 Email

Oggetto: Esclusiva VIP: -15% e regalo speciale per te 💎  
  
Ciao [Nome],  
  
Come nostro cliente VIP, abbiamo preparato qualcosa di speciale per te:  
  
💎 Uno \*\*sconto del 15%\*\* su tutto il catalogo  
🎁 Un regalo esclusivo per ordini superiori a 100€  
👀 Accesso anticipato alle nuove collezioni  
  
👉 Scopri tutto qui: [link]  
  
Grazie per essere uno dei nostri migliori clienti!  
  
Il team di [Nome e-commerce]