

**Nome Agenzia**

# **Campaign STRATEGY**

[www.reallygreatsite.com](http://www.reallygreatsite.com)



## OBIETTIVO

Acquisire per il tramite di campagne pubblicitarie Social e Google contatti di piccole imprese che vogliono monetizzare con il proprio business grazie al digital marketing e in particolare gli ultimi trend legati all'IA in tutti i processi di acquisizione e vendita

La campagna sarà effettuata multi-canale. Ogni inserzione sarà rivolta ad un segmento utente specifico che verranno suddivisi per **settore**. Ogni ad/settore avrà un suo messaggio dove alla base verrà utilizzato un copy riconducibile alla strategia IPO (Irresistible Purchase Offer) dove saranno rimandati in prima istanza ad un video Workshop, dove successivamente il cliente prenoterà una consulenza video per poi proporre al cliente stesso l'offerta di marketing





---

# IL VALORE AGGIUNTO

L'offerta irresistibile non riguarderà solo la capacità di portare risultati alle piccole imprese grazie al digital marketing e l'IA, ma soprattutto, grazie alle approfondite conoscenze delle dinamiche di ogni settore commerciale in quanto collaboratori attivi di enti che tutelano il commercio.

Questo valore aggiunto dovrà **essere esclusivo** e non inclusivo: infatti non tutte le attività commerciali hanno il potenziale di monetizzare tramite il digital a causa del loro business model spesso obsoleto, o della tipologia di prodotti proposta che non sempre risulta essere appetibile al target di settore.

Per marcare questo valore aggiunto verranno inseriti tutti i marchi degli enti che tutelano ogni settore commerciali affiliati con l'agenzia.

# PERCORSO FUNNEL



All'interno della pagina video workshop verranno evidenziate caratteristiche di esclusività e urgency: infatti si specificherà all'interno del workshop che questa offerta ha un numero limitato di progetti per garantire la qualità dell'operato. Inoltre la prenotazione di ogni consulenza avrà una scadenza limitata di 15 giorni.

# SEGMENTAZIONE CRM HUBSPOT



**HA COMPILATO MODULO  
MA NON HA VISTO  
WORKSHOP**



Sequenza 3 mail dove si ricorda  
la scadenza del Workshop



**HA VISTO WORKSHOP MA  
NON SCHEDULATO  
CONSULENZA**



Sequenza 3 mail dove si ricorda  
il numero limitato di consulenze  
prenotabili



**HA SCHEDULATO CONSULENZA  
MA NON HA CONFERMATO  
TRAMITE CALL**



Sequenza 3 mail dove si ricorda  
il numero limitato di consulenze  
prenotabili