

FASE 1 - Customer Journey Relazionale Completa

Digital Mindset Master Online - Professionisti 40+

FASE	OBIETTIVO	CANALE PRINCIPALE	CONTENUTO RELAZIONALE	DATO CHIAVE
1. INTERESSE	Raccogliere dati qualificati e generare curiosità verso la trasformazione digitale	Email Marketing + Social Media (LinkedIn, Facebook)	"Guida Gratuita: 7 Competenze Digitali che Ogni Professionista 40+ Deve Padroneggiare nel 2025" - Checklist interattiva con auto-valutazione delle competenze digitali attuali	Nome, Email, Età, Settore lavorativo, Livello digitale auto-percepito (1-10)
2. LEAD	Far acquisire consapevolezza del gap digitale e posizionare il Master come soluzione ideale	WhatsApp Business + Email	Serie "Digital Reality Check" - 5 mini-video personalizzati che mostrano scenari reali di trasformazione digitale nel loro settore specifico + quiz interattivo "Quanto sei pronto per il futuro digitale?"	Settore specifico, Obiettivi professionali, Budget disponibile, Urgenza trasformazione (scala 1-5), Canale preferito di comunicazione

3. CLIENTE	Ottenere referenze qualificate e massimizzare il valore percepito del percorso	Chatbot + Email + Chiamata telefonica	"Percorso di Onboarding Personalizzato" - Welcome kit digitale con roadmap personalizzata basata sul profilo, accesso a community esclusiva LinkedIn, e session 1-to-1 di 30 min con mentor dedicato	Modalità di pagamento, Motivazioni specifiche, Aspettative sui risultati, Disponibilità oraria settimanale, Network professionale attuale
4. ADVOCATE	Alimentare engagement continuo e generare passaparola qualificato tra pari	Email + WhatsApp + Community privata	"Digital Success Stories" - Showcase mensile dei risultati ottenuti, inviti a webinar esclusivi come speaker/testimonial, programma referral "Porta un collega" con incentivi, accesso anticipato a nuovi moduli/contenuti	Risultati ottenuti post-Master, Tasso di soddisfazione (NPS), Numero referenze generate, Engagement con contenuti avanzati, Partecipazione eventi community

Dettaglio Strategico per Fase

FASE 1 - INTERESSE

- **Strategia:** Intercettare professionisti 40+ in momento di riflessione sulla carriera
- **Personalizzazione:** Contenuti differenziati per settore (HR, Finance, Sales, Operations)
- **Automazione:** Lead magnet con form progressivo che si adatta alle risposte

FASE 2 - LEAD

- **Strategia:** Creare urgenza attraverso consapevolezza del gap digitale
- **Personalizzazione:** Video e scenari specifici per il settore di appartenenza
- **Automazione:** Sequenza WhatsApp con contenuti delivery basata su interesse dichiarato

FASE 3 - CLIENTE

- **Strategia:** Onboarding immersivo per massimizzare engagement e retention
- **Personalizzazione:** Roadmap e mentor assignment basati su profilo e obiettivi
- **Automazione:** Chatbot per Q&A comuni + escalation automatica per chiamate

FASE 4 - ADVOCATE

- **Strategia:** Trasformare clienti soddisfatti in ambasciatori attivi del brand
- **Personalizzazione:** Contenuti e opportunità basate sui risultati raggiunti
- **Automazione:** Sistema referral automatico con tracking e reward

FASE 2 - Flusso Automatico di Attivazione + Follow-up

Digital Mindset Master Online - Sistema Integrato di Automazione

EVENTO INIZIALE

Download Guida "7 Competenze Digitali" + Compilazione Form Qualificazione

Trigger: Utente completa form con dati (Nome, Email, Settore, Livello digitale auto-percepito) **Condizione di attivazione:** Email verificata + Settore compatibile con target Master

STEP 1 - ATTIVAZIONE IMMEDIATA (0-5 minuti)

EMAIL di Benvenuto + Delivery Guida

- **Contenuto:** Email personalizzata con nome + settore specifico
- **Allegato:** PDF Guida con capitolo bonus per il settore dichiarato
- **CTA:** "Accedi al Quiz Digital Readiness personalizzato"
- **Automation:** Tag "LEAD_ATTIVO" applicato al contatto

WhatsApp Opt-in Automatico

- **Trigger:** Apertura email entro 4 ore
- **Messaggio:** "Ciao [Nome]! Ho visto che hai scaricato la guida. Vuoi ricevere 5 mini-video gratuiti su WhatsApp con strategie digitali per il tuo settore [SETTORE]? Rispondi Sì"
- **Automation:** Se risposta positiva → Tag "WHATSAPP_ATTIVO"

STEP 2 - SEQUENZA MULTI-CANALE (Giorni 1-7)

EMAIL + WhatsApp Sequence "Digital Reality Check"

GIORNO	EMAIL	WhatsApp	Condizione Logica
Giorno 1	"Il tuo Digital Score personalizzato" + Link quiz interattivo	Video 1: "3 errori digitali che costano cari nel tuo settore"	Se NON apre email entro 24h → SMS reminder
Giorno 3	"Caso studio: [Nome] ha trasformato la sua carriera in [SETTORE]"	Video 2: "Strumenti AI che già usano i tuoi competitor"	Se apre video WhatsApp → Email con case study approfondito
Giorno 5	"Webinar esclusivo: Futuro digitale per professionisti [SETTORE]"	Video 3: "Il metodo in 4 step che uso nel Master"	Se clicca CTA webinar → Tag "INTERESSATO_MASTER"
Giorno 7	"Ultima chiamata: 3 posti rimasti per professionisti"	Video 4: "Testimonianza: risultati dopo 30 giorni"	Se non ha mai aperto → Sequenza "Recupero Dormiente"

STEP 3 - CONDIZIONI LOGICHE AVANZATE

IF/ELSE Principali

SE utente completa quiz Digital Readiness **ALLORA** → Email con risultati personalizzati + Invito chiamata strategica gratuita → WhatsApp: "I tuoi risultati sono pronti! Vuoi una chiamata di 15 min per analizzarli insieme?"

SE utente si iscrive a webinar **ALLORA** → Serie 3 email pre-webinar con contenuti preparatori → SMS reminder 1 ora prima dell'evento → **SE** partecipa al webinar → Offerta Master con sconto early bird → **SE** non partecipa → Email con registrazione + Offerta standard

SE utente ha punteggio quiz < 4/10 **ALLORA** → Messaggi focalizzati su "urgenza trasformazione" → Case study di recupero gap digitali → **SE** punteggio > 7/10 **ALLORA** → Messaggi su "ottimizzazione e leadership digitale"

STEP 4 - OBIETTIVI DEL FLUSSO

Obiettivo Primario: Iscrizione Webinar

- **Target:** 35% dei lead attivati si iscrive al webinar
- **Metrica:** Click-through rate su CTA webinar
- **Follow-up:** Serie dedicata pre/post webinar

Obiettivo Secondario: Richiesta Informazioni Master

- **Target:** 15% dei lead compila form "Richiedi informazioni"
- **Metrica:** Conversione da lead a prospect qualificato
- **Follow-up:** Chiamata commerciale entro 24h

Obiettivo Terziario: Engagement WhatsApp

- **Target:** 60% di apertura video WhatsApp
- **Metrica:** Visualizzazione completa video + interazioni
- **Follow-up:** Contenuti bonus per utenti più engaged

FASE 3 - Sistema Integrato di Monitoraggio + Ottimizzazione

Digital Mindset Master Online - KPI e Metriche Strategiche

KPI 1: RENDIMENTO STRATEGIA EMAIL MARKETING

Metriche Chiave

Metrica	Tool di Misurazione	Valore Target	Azione Correttiva se Sotto Target
Open Rate Email Sequence	Mailchimp/ActiveCampaign	≥ 45%	A/B test oggetti email + invio in fasce orarie ottimali (9-11 / 15-17)
Click-Through Rate (CTR)	Google Analytics + UTM	≥ 8%	Ottimizzazione CTA (posizione, colore, copy) + personalizzazione maggiore del contenuto

Conversion Rate Email→Webinar	Zapier + CRM integration	≥ 35%	Revisione value proposition webinar + aggiunta scarsità temporale + social proof
Email Deliverability Score	Sender Score + Mail Tester	≥ 95%	Pulizia lista (inattivi >90 giorni) + autenticazione DKIM/SPF + warm-up IP

KPI 2: PERFORMANCE CHATBOT + AUTOMAZIONI

Metriche Chiave

Metrica	Tool di Misurazione	Valore Target	Azione Correttiva se Sotto Target
Chatbot Completion Rate	ManyChat/Chatfuel Analytics	≥ 70%	Semplificazione flusso conversazionale + riduzione step da 7 a max 5
WhatsApp Message Open Rate	WhatsApp Business API	≥ 85%	Ottimizzazione timing invio + personalizzazione maggiore primo messaggio

Automation Success Rate	Zapier Dashboard	≥ 95%	Check connessioni API + backup automazioni critiche + alert sistema
--------------------------------	-------------------------	--------------	--

KPI 3: CONVERSIONE STRATEGIA INTEGRATA (Email + Chatbot)

Metriche Chiave

Metrica	Tool di Misurazione	Valore Target	Azione Correttiva se Sotto Target
Cost Per Lead (CPL)	Facebook Ads Manager + Google Ads	≤ €15	Ottimizzazione audience + miglioramento landing page + A/B test creatività
Lead-to-Customer Rate	CRM + Google Analytics Goals	≥ 12%	Implementazione nurturing sequence avanzata + follow-up telefonico qualificato
Customer Lifetime Value	Stripe + CRM integration	≥ €2.500	Upselling automazioni post-acquisto + programma loyalty + contenuti premium

SISTEMA DI MONITORAGGIO INTEGRATO

Dashboard Centralizzata

Tool Principale: Google Data Studio connesso a:

- Google Analytics (traffico e conversioni)
- CRM (Pipedrive/HubSpot) per pipeline vendite
- Email platform (Mailchimp) per metriche email
- Facebook/Google Ads per performance advertising
- Zapier per status automazioni

Frequenza Monitoraggio

- **Daily:** Deliverability email + Status automazioni + CPL
- **Weekly:** Open rate, CTR, Chatbot completion + Lead quality score
- **Monthly:** ROAS, LTV, Conversion rate completa + Analisi trend

Alert Automatici

- **Critico:** Automazione fallita (immediato via Slack)
- **Importante:** Performance sotto target >3 giorni (email giornaliera)
- **Monitoraggio:** Trend negativo >7 giorni (report settimanale)