

# **Esercizio Profilazione e Segmentazione dei dati**

## **Cos'è la Profilazione?**

La profilazione è il processo di raccolta dei dati relativi ai clienti per creare profili dettagliati. I dati raccolti ci permettono di capire meglio i bisogni e le caratteristiche dei clienti, così da personalizzare la comunicazione e le offerte.

### **Dati da raccogliere**

1. Anagrafica: nome, cognome, email, numero di telefono, età, indirizzo, stato civile.
2. Comportamentali: prodotti acquistati, frequenza di acquisto, canali usati (social media, sito web, ecc.).
3. Riepilogo Azioni: ordini effettuati, importi spesi.
4. Psicologici: preferenze di acquisto, momenti dell'anno in cui comprano di più, tipo di messaggi che rispondono meglio.

## **Cos'è la Segmentazione?**

La segmentazione è la divisione dei clienti in gruppi omogenei in base ai dati raccolti durante la profilazione. Questo ci permette di definire obiettivi specifici e di creare strategie di marketing mirate.

### **Segmenti principali:**

1. Nuovi Visitatori: Persone che hanno appena visitato il sito o si sono iscritte alla newsletter.
2. Clienti con Prodotti nella Wishlist: Persone che non hanno ancora acquistato, ma hanno aggiunto dei prodotti ai preferiti.
3. Clienti con Acquisti Sporadici: Persone che hanno acquistato una o poche volte, ma non sono ancora clienti abituali.
4. Clienti Abituati: Clienti che acquistano regolarmente e sono fedeli al brand.
5. Clienti VIP: Clienti che acquistano frequentemente e spendono molto, oppure che portano nuovi clienti tramite passaparola.

## Personalizzazione delle Campagne

### 1. Nuovi Visitatori

- Email: “Benvenuta Federica! Siamo felici di averti con noi. Usa il codice **BENVENUTO10** per ottenere uno sconto del 10% sul tuo primo acquisto!”
- WhatsApp: “Ciao Federica! I tuoi prodotti ti stanno aspettando! Usa il codice **BENVENUTO10** per uno sconto speciale.”
- SMS: “Ciao Federica, benvenuta nel nostro negozio! Usa il codice **BENVENUTO10** per ottenere uno sconto esclusivo sul tuo primo acquisto. Non perderlo!”

### 2. Clienti con Prodotti nella Wishlist

- Email: “Ciao Federica, hai messo questi prodotti nella tua wishlist! Non perdere l’occasione: usa il codice **SCONTO5** per uno sconto del 5%.”

- WhatsApp: “Ciao Federica, i tuoi prodotti stanno per esaurirsi! Approfitta del 5% di sconto per acquistarli ora.”
- SMS: “Ciao Federica, i tuoi prodotti preferiti ti aspettano! Non perdere l’opportunità di acquistarli con il 5% di sconto.”

### **3. Clienti con Acquisti Sporadici**

- Email: “Ciao Federica, è da un po’ che non ci visiti. Non perderti le nostre promozioni! Scopri le offerte della stagione.”
- WhatsApp: “Ciao Federica, è da un po’ che non ci sentiamo! Vieni a scoprire le novità e le offerte speciali che abbiamo per te.”
- SMS: “Ciao Federica, non ci vediamo da un po’! Approfitta delle promozioni speciali disponibili sul nostro sito.”

### **4. Clienti Abituati**

- Email: “Ciao Federica, visto che sei una nostra cliente speciale, ti inviamo in anteprima le novità della nostra collezione estiva!”
- WhatsApp: “Ciao Federica, sei sempre al top! Scopri in anteprima la nostra nuova collezione. Clicca qui per vederla.”
- SMS: “Ciao Federica, la nuova collezione estiva è online! Non perdere l’occasione di fare acquisti in anteprima.”

### **5. Clienti VIP**

- Email: “Ciao Federica, come nostra VIP, hai accesso esclusivo alla nuova collezione con uno sconto speciale. Grazie per essere parte della nostra famiglia!”
- WhatsApp: “Ciao Federica, sei una nostra VIP! Approfitta dell’accesso esclusivo alla collezione estiva e scopri tutte le offerte a te dedicate.”

- SMS: “Ciao Federica, sei una cliente VIP! Accedi subito alla tua area esclusiva e scopri tutte le offerte dedicate solo a te.”