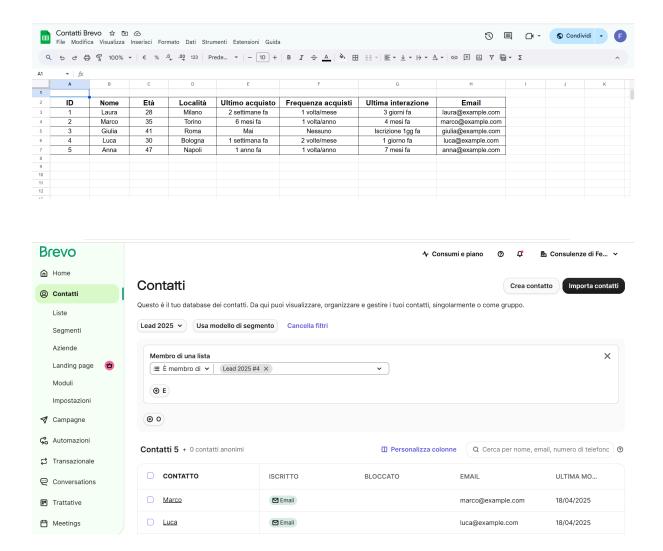
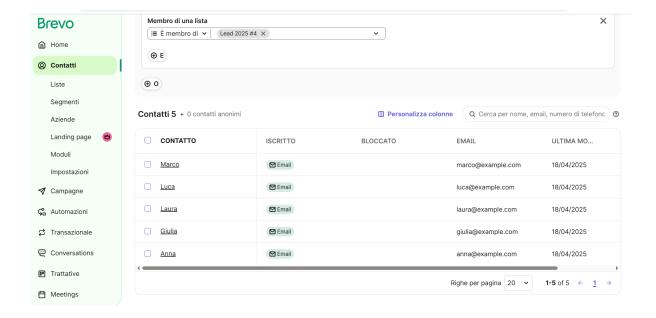
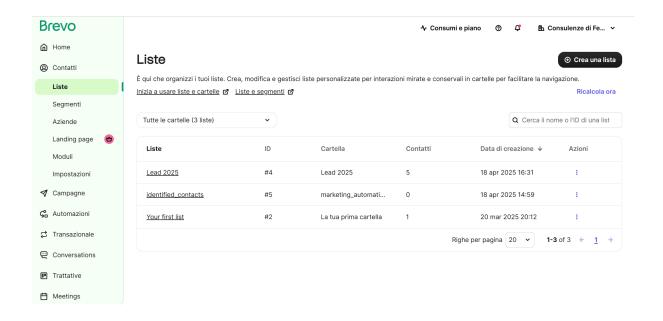
Progetto Finale Modulo 6_ Federica Mazza

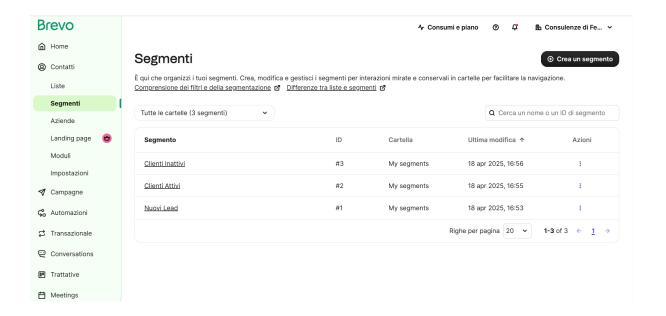
Per questo progetto, ho utilizzato la piattaforma Brevo per la gestione dei contatti e la configurazione di automazioni marketing. Dopo aver creato l'account, ho iniziato preparando un file Google Sheet con i dati dei contatti e successivamente l'ho importato su Brevo tramite un file CSV, assicurandomi di mappare correttamente le colonne, come "Nome", "Email", "Età", "Località", "Ultimo acquisto", "Frequenza acquisti" e "Ultima interazione".



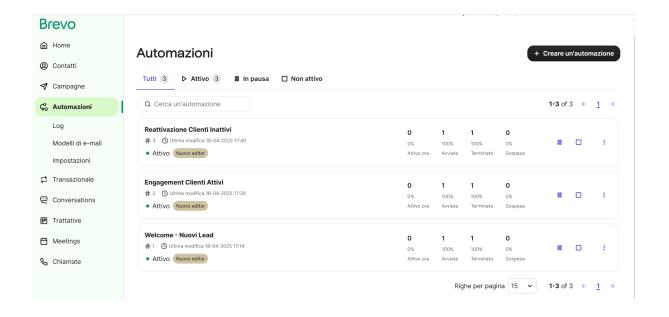


Una volta caricati i contatti, ho creato una lista intitolata "Lead 2025" per organizzarli e poi ho proceduto con la creazione dei segmenti. I segmenti creati sono tre, in base alla tipologia di utenti: "Nuovi Lead", "Clienti Attivi" e "Clienti Inattivi". Per i nuovi lead, ho impostato un filtro legato all'ultima interazione recente. Per i clienti attivi, ho utilizzato come condizione la frequenza di acquisto regolare. Per i clienti inattivi, il filtro è basato sull'ultimo acquisto risalente a diversi mesi fa. Tutti i segmenti sono stati creati utilizzando i filtri presenti su Brevo.



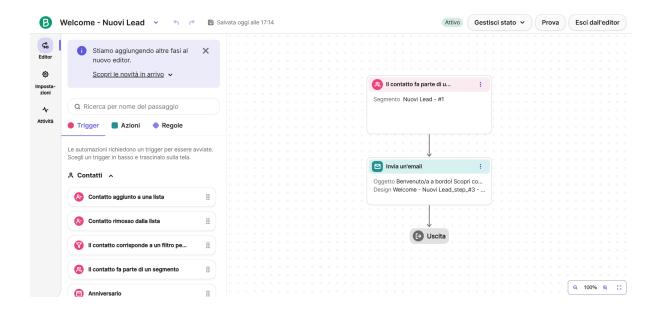


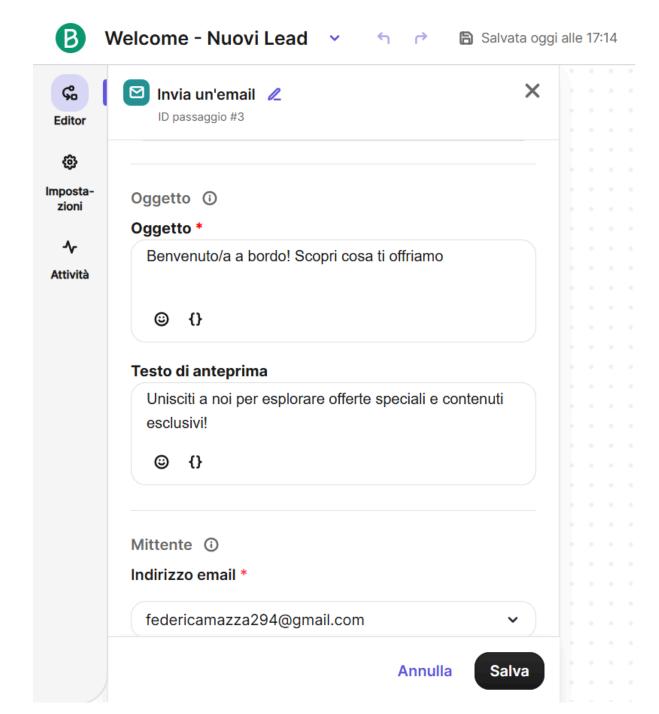
Successivamente, ho creato tre automazioni distinte per ciascun segmento: Welcome - Nuovi Lead; Engagement Clienti Attivi; Reattivazione Clienti Inattivi. Per ciascuna automazione, ho definito oggetto, anteprima del messaggio e corpo della mail, partendo da modelli grafici personalizzati offerti dalla piattaforma.

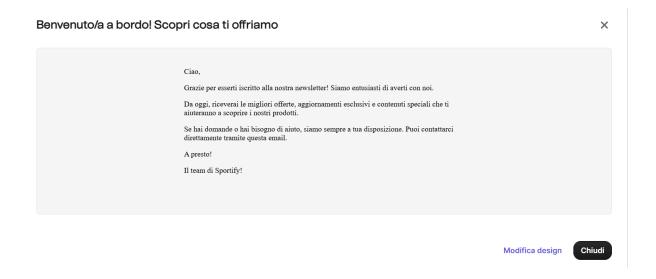


La prima automazione, denominata "Welcome - Nuovi Lead", è stata progettata per accogliere i nuovi iscritti. Il trigger che attiva l'automazione è l'ingresso del contatto nel segmento dei nuovi lead. A seguire, è stata

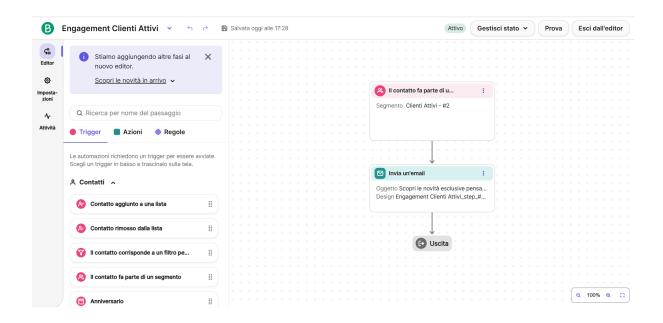
programmata l'invio di una mail di benvenuto, con oggetto e contenuti personalizzati.

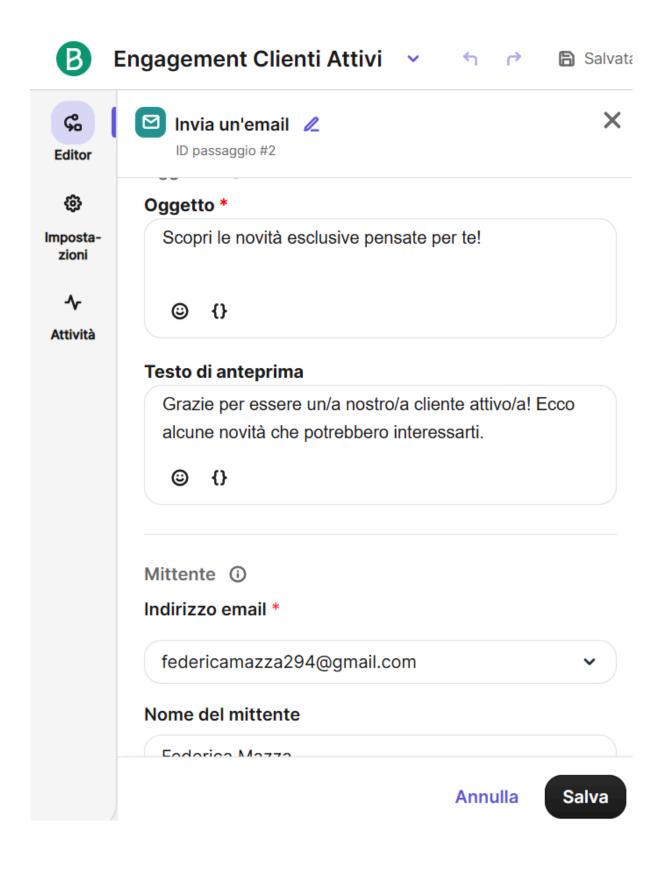


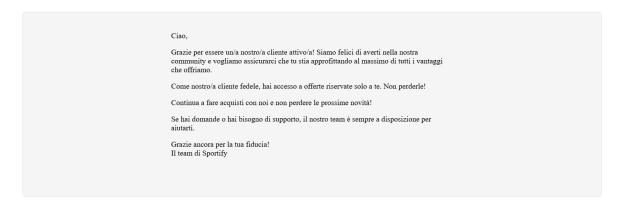




La seconda automazione, "Engagement Clienti Attivi", si attiva quando un contatto entra nel segmento dei clienti attivi. In questo caso, ho inserito l'invio di una mail con contenuti mirati, volti a rafforzare il rapporto con il brand e incentivare nuovi acquisti.

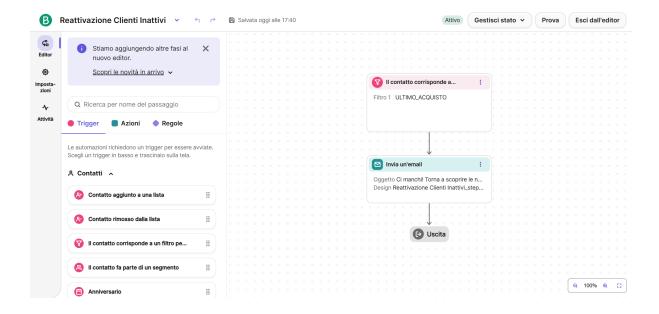


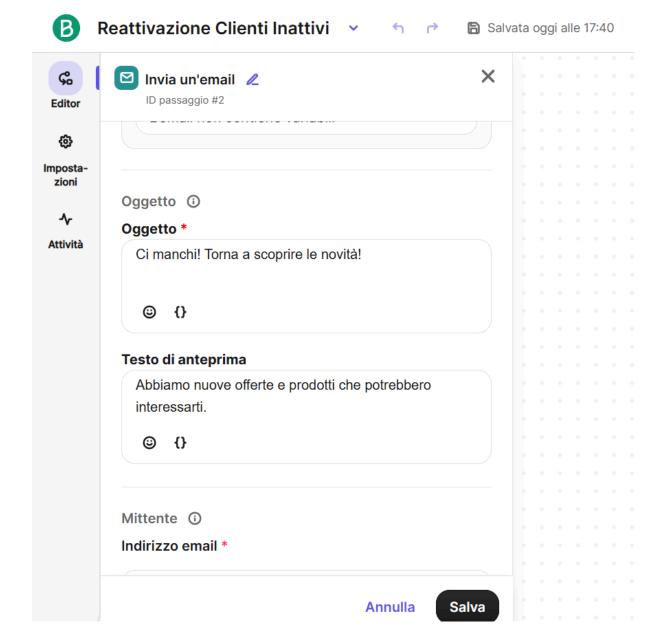




Modifica design Chiudi

La terza automazione, "Reattivazione Clienti Inattivi", è dedicata a chi non acquista da tempo. Quando un contatto entra nel segmento dei clienti inattivi, riceve una mail di re-engagement, con lo scopo di riattivare l'interesse verso il brand.





Ciao,

Ci siamo accorti che da un po' non ci sentiamo, e volevamo sapere come stai! Abbiamo preparato per te alcune novità che potrebbero interessarti.

Vieni a scoprire le nostre nuove offerte esclusive. Ti aspettiamo!

Non lasciare che i tuoi preferiti ti sfuggano! Visita il nostro sito ora.

Cordialmente,

Il team di Sportify

Modifica design



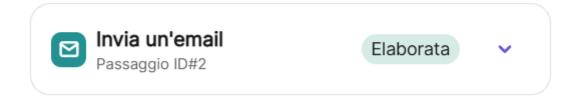
Infine, per testare il funzionamento di ogni automazione, ho utilizzato la funzione "Prova" inserendo il mio indirizzo email personale. Questo mi ha permesso di testare in modo pratico l'effettivo invio dei messaggi e di verificare che le email venissero correttamente recapitate nella mia casella di posta.

Prova i tuoi messaggi



I risultati della prova vengono visualizzati qui. Seleziona ogni passaggio per visualizzarne i dettagli.

Per informazioni dettagliate su questi SMS ed email, vedi i <u>Log delle email transazionali</u> e i <u>Log delle SMS transazionali</u>.









Questo progetto mi ha permesso di imparare a costruire workflow mirati per ogni segmento di contatti e a testarne il funzionamento autonomamente.