

Workflow per Nuovi lead

Obiettivo: Convertire i nuovi lead in clienti paganti.

Piattaforma Utilizzata: Brevo (Email Marketing) e Manychat

1. Email di Benvenuto (Brevo):

- **Trigger:** Iscrizione alla newsletter o registrazione al sito.
- **Contenuto:** "Ciao [Nome], benvenuto/a nella nostra community! Grazie per esserti iscritto/a. Come benvenuto, ti offriamo uno sconto del 10% sul tuo primo acquisto! Utilizza il codice WELCOME10 al checkout. Vuoi scoprire di più? Clicca qui per parlare direttamente con noi su [link alla chat di Manychat]."
- **Tempistica:** Immediata dopo l'iscrizione.

2. Interazione Manychat:

- **Trigger:** Clic sul link nella email di benvenuto.
 - **Messaggio di Benvenuto:** "Ciao [Nome], grazie per esserti unito a noi! Hai bisogno di aiuto per il tuo primo acquisto? Siamo qui per aiutarti. Vuoi vedere i nostri prodotti più popolari?"
 - **Pulsanti:** "Sì, mostrami" e "No, grazie".
 - **Continuazione:**
 - Se "Sì, mostrami", invio dei prodotti più popolari e reminder dopo 2 giorni se non ha effettuato un acquisto.
 - Se "No, grazie", invio di un link al blog con consigli utili.
-

Workflow per Clienti VIP

Obiettivo: Premiare e mantenere il coinvolgimento dei clienti VIP.

Piattaforma Utilizzata: Brevo (Email Marketing) e Manychat

1. Email di Identificazione VIP (Brevo):

- **Trigger:** Identificazione di un cliente come VIP.
- **Contenuto:** "Ciao [Nome], grazie per essere uno dei nostri clienti più fedeli! Come cliente VIP, hai accesso a offerte esclusive e promozioni speciali. Ecco un codice sconto del 20% per te: VIP20. Vuoi ricevere aggiornamenti direttamente su Messenger? Clicca qui [link alla chat di Manychat]."
- **Tempistica:** Immediata dopo l'identificazione.

2. Interazione Manychat:

- **Trigger:** Clic sul link nella email di identificazione VIP.
 - **Messaggio di Benvenuto:** "Ciao [Nome], benvenuto/a nel nostro programma VIP! Qui riceverai offerte esclusive e promozioni speciali. Vuoi vedere le offerte attuali?"
 - **Pulsanti:** "Sì, mostrami" e "No, grazie".
 - **Continuazione:**
 - Se "Sì, mostrami", invio delle offerte attuali e reminder dopo 1 settimana.
 - Se "No, grazie", invio di un aggiornamento su future offerte VIP.
-

Workflow per Clienti Inattivi

Obiettivo: Incentivare il ritorno all'acquisto di clienti che non comprano frequentemente.

Piattaforma Utilizzata: Brevo (Email Marketing) e Manychat

1. Email di Re-engagement (Brevo):

- **Trigger:** Identificazione di un cliente inattivo.
- **Contenuto:** "Ciao [Nome], ci manchi! Ecco un buono sconto del 15% per il tuo prossimo acquisto: COMEBACK15. Abbiamo tante novità che potrebbero interessarti. Vuoi maggiori dettagli? Clicca qui [link alla chat di Manychat]."
- **Tempistica:** Dopo 3 mesi di inattività.

2. Interazione Manychat:

- **Trigger:** Clic sul link nella email di re-engagement.
- **Messaggio di Benvenuto:** "Ciao [Nome], ci fa piacere risentirti! Ecco alcune delle nostre novità: [link al negozio]. Vuoi vedere i prodotti più venduti o hai bisogno di aiuto per usare il tuo sconto?"
- **Pulsanti:** "Mostrami i prodotti" e "Aiutami con lo sconto".
- **Continuazione:**
 - Se "Mostrami i prodotti", invio dei prodotti più venduti e reminder dopo 1 settimana.
 - Se "Aiutami con lo sconto", invio di istruzioni dettagliate per l'utilizzo del codice sconto.