

**SONIA ELICIO**

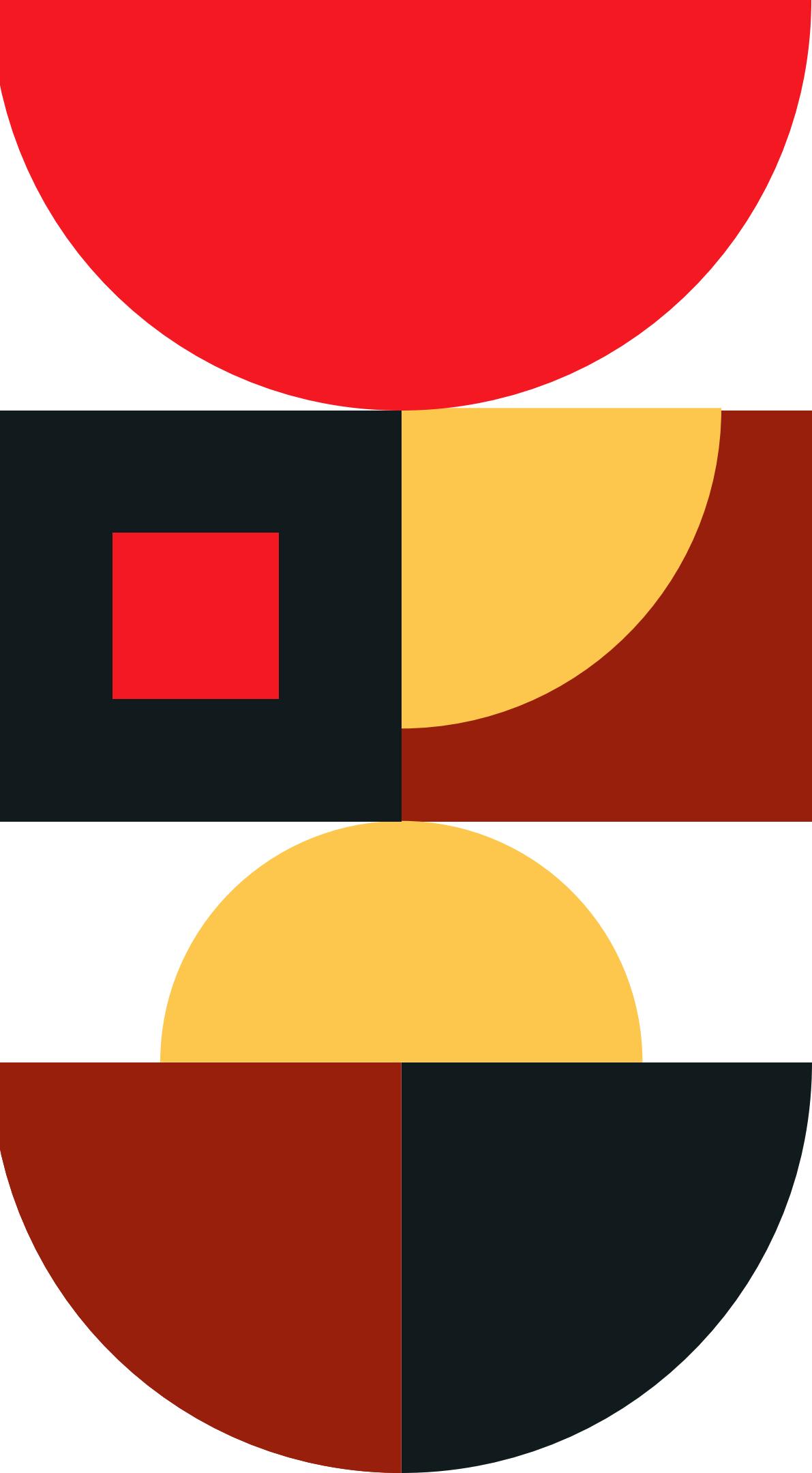
GROWTH MARKETER  
FUNNEL STRATEGIST



# GROWTH HACKING

## Il marketing del futuro





**Il marketing è l'insieme delle attività d'impresa realizzate al fine di governare e indirizzare il flusso dei beni e servizi da chi li produce a chi li consuma.**

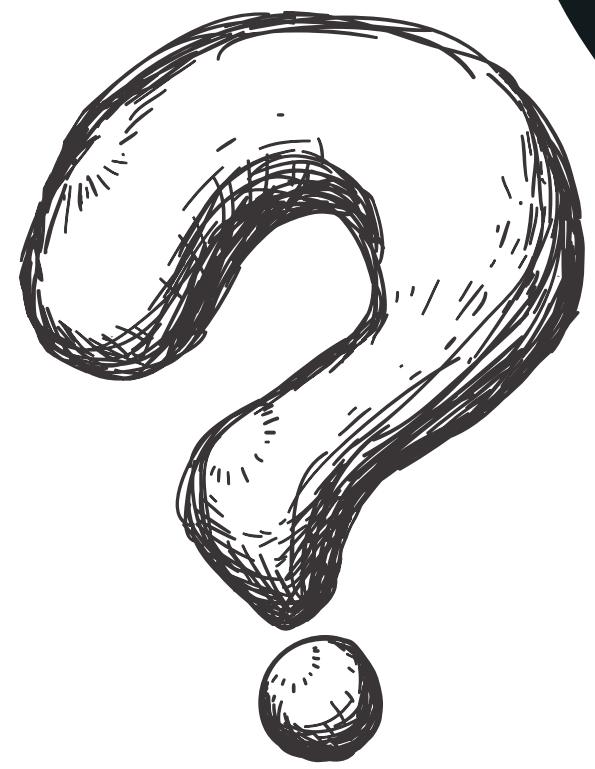
— American Marketing Association - 1935



**MARKETING  
PASSATO**



**MARKETING  
PRESENTE**



**MARKETING  
FUTURO**

# MARKETING PASSATO

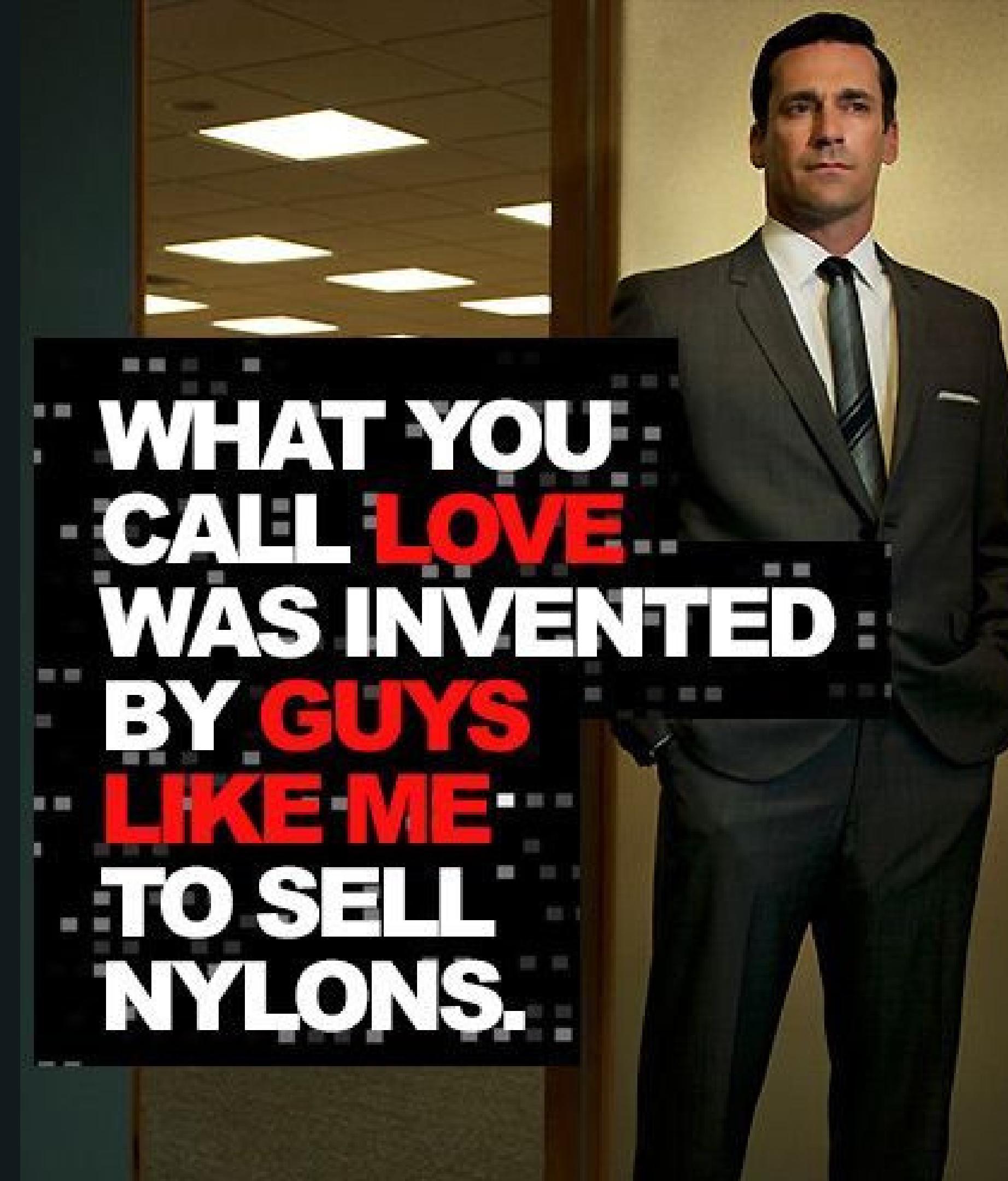
PRODUCT CENTER

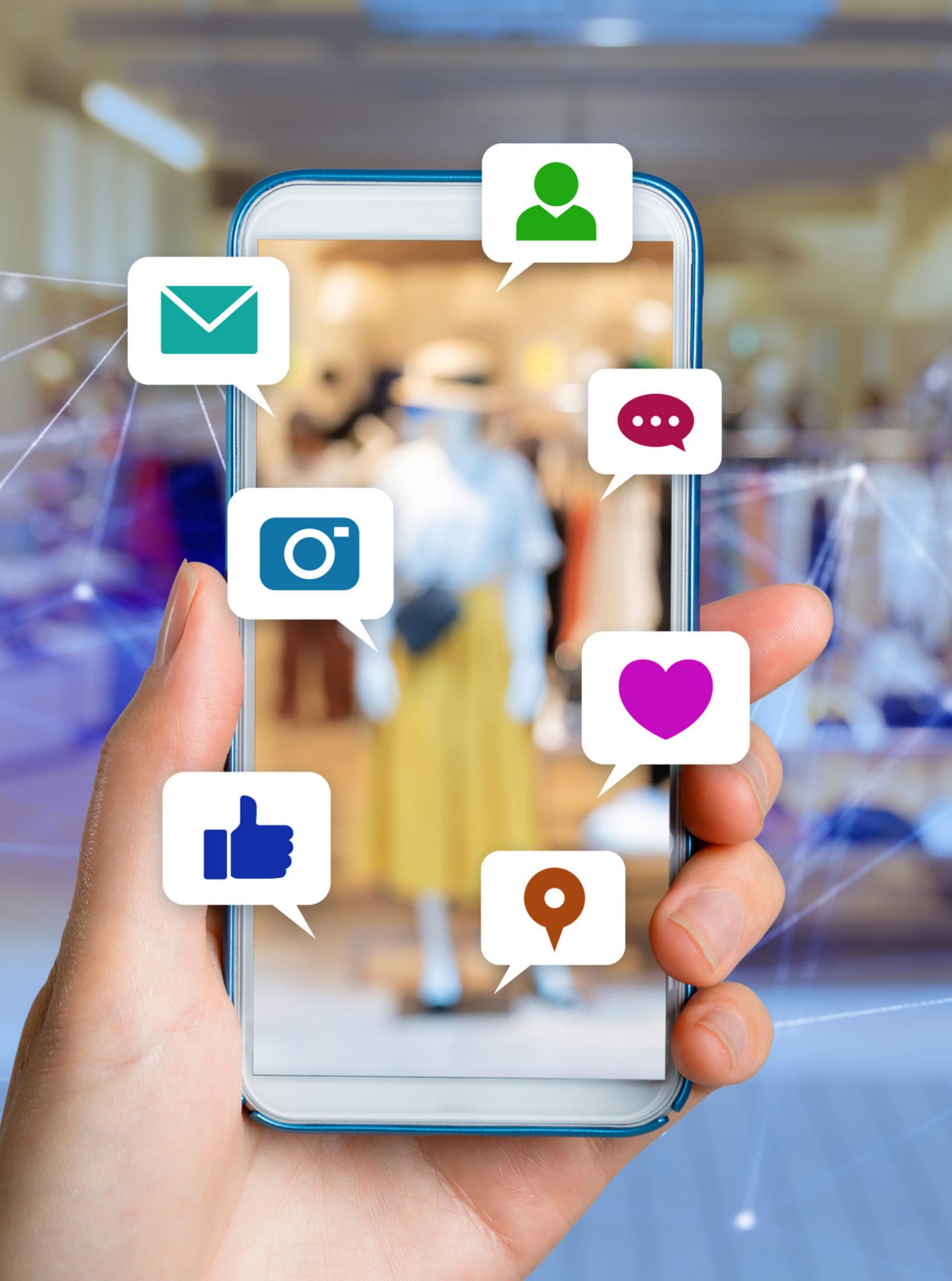
MERCATO DI MASSA

MEDIA "ONE TO MANY"

DIFFERENZIAZIONE PERCEPITA NON REALE

COSTOSO ACCESSO DEI DATI





# MARKETING PRESENTE

**CLIENT CENTER**

**MERCATO DI NICCHIA**

**MEDIA "ONE TO ONE"**

**ACCESSO DEI DATI GRATUITO E SEMPLICE**

**PERSONE NON BRAND**

# **What's Next?**

**DATA & CAOS**



# COSA È CAMBIATO



FROM  
INTUITION TO  
DATA DRIVEN

FROM  
DECISION  
TO TEST

FROM  
CREATIVITY TO  
ALGORITHMS



## BIG DATA

Raccogliere gli infiniti dati del web per  
estrapolare pattern comportamentali  
degli utenti e delle loro abitudini

Experiment  
&  
Data

## SMALL DATA

Porre attenzione agli outlier e alle  
conversazioni dissonanti per identificare i  
TREND



**AWARENESS**  
**ACQUISITION**  
**ACTIVATION**  
**RETENTION**  
**REVENUE**  
**REFERRAL**



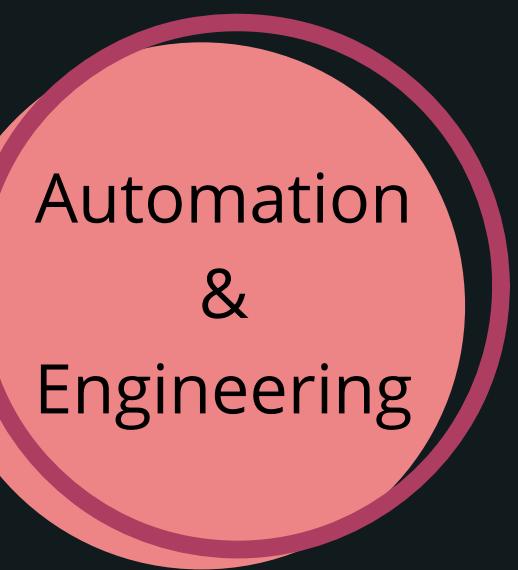
TEMPISTICHE

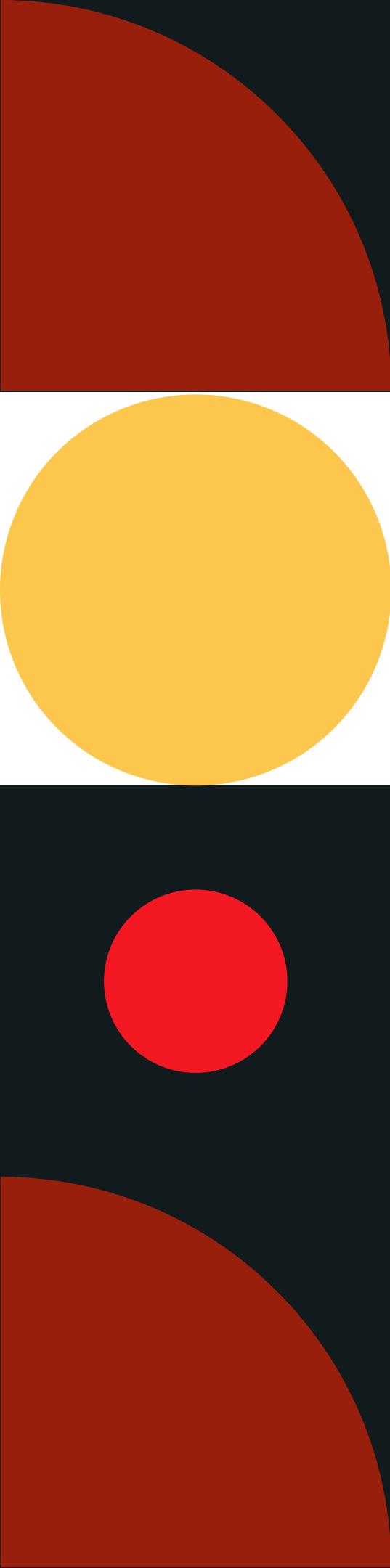


TARGET

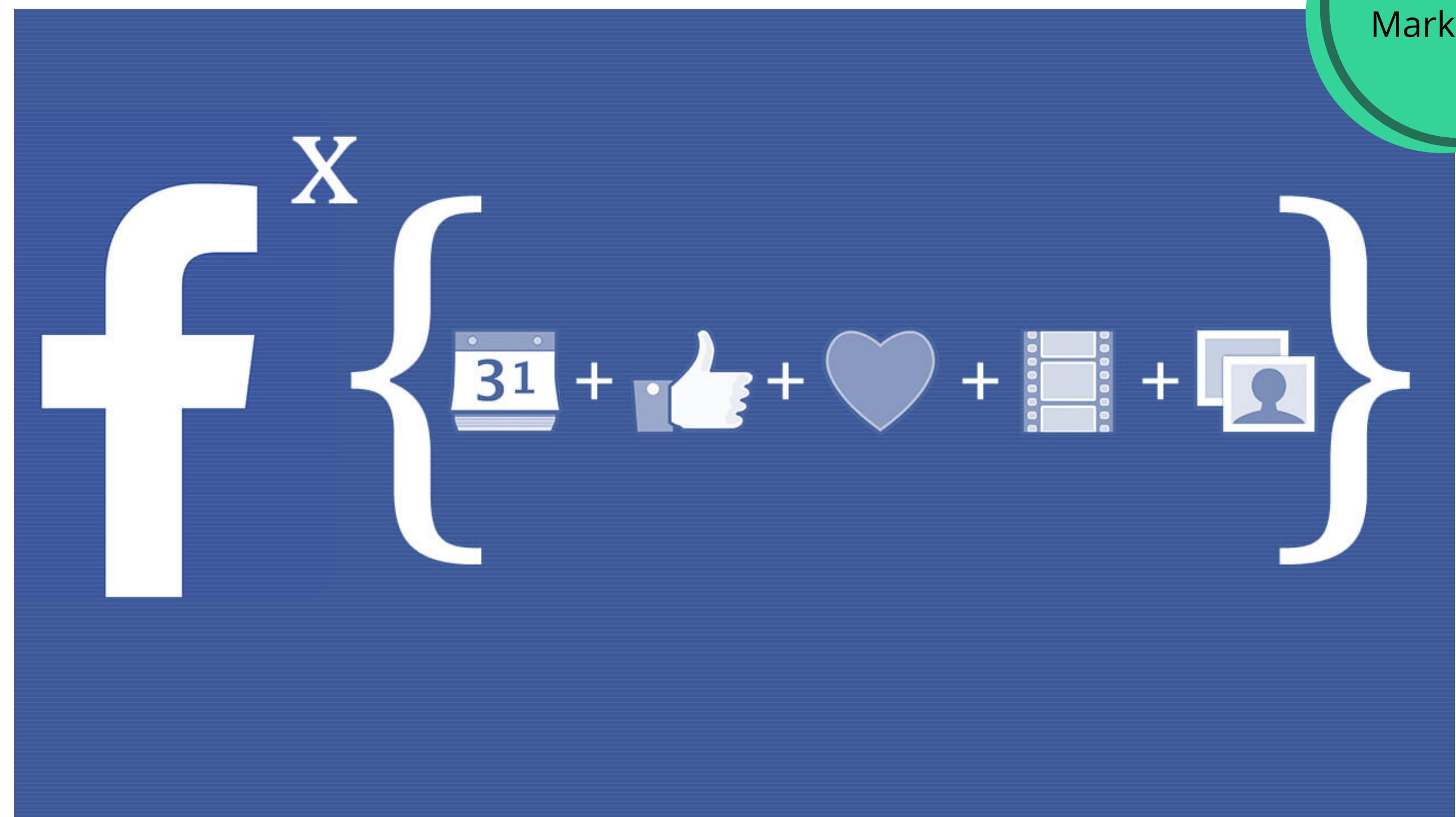


LIVELLO DI  
COINVOLGIMENTO





Creative  
Marketing





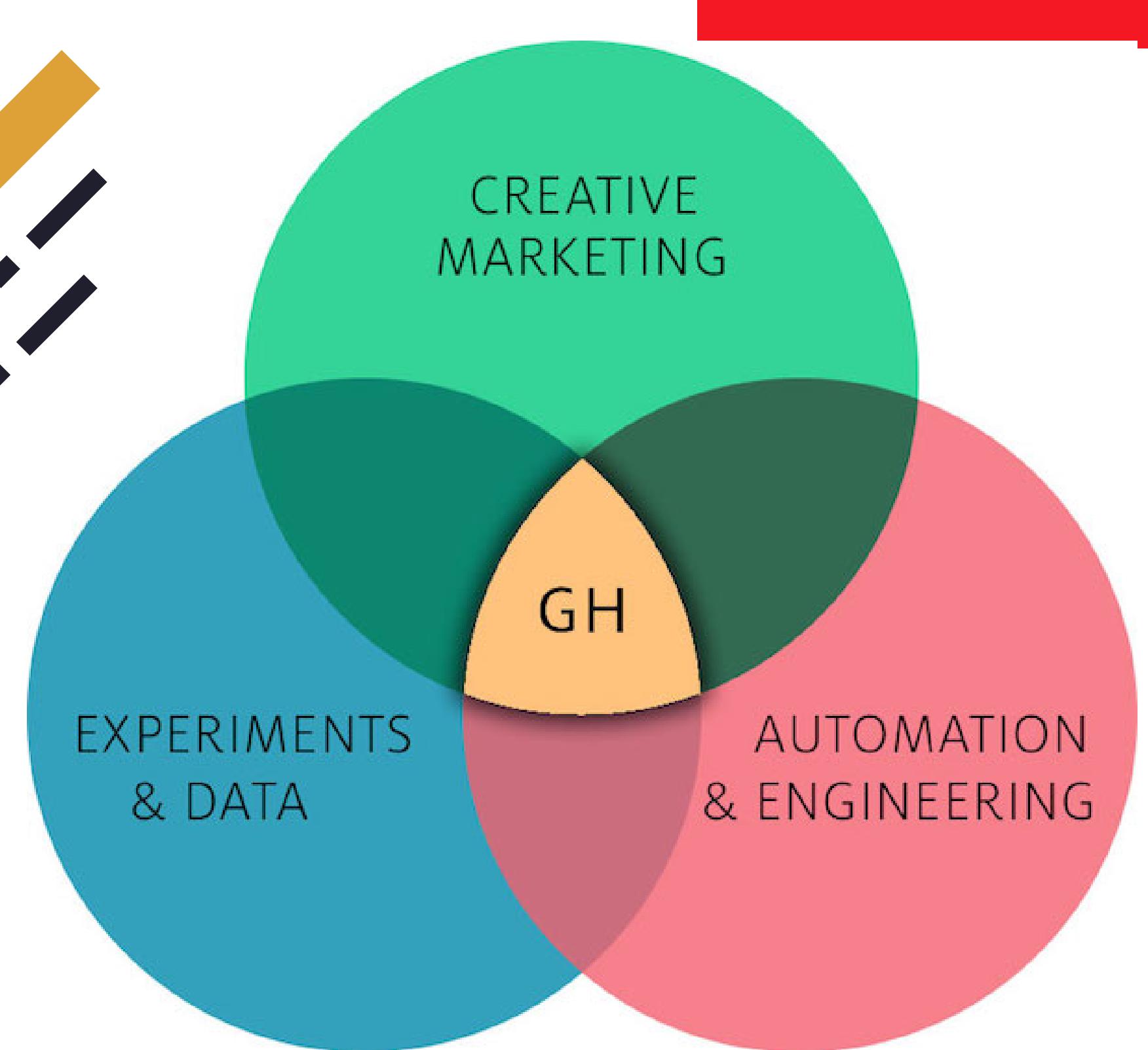
**MARKETING  
PASSATO**



**MARKETING  
PRESENTE**



**MARKETING  
FUTURO**





**hotmail**

PS I love you. Get your free email at Hotmail



**Dropbox**



order leads opportunity retention commitment meeting  
opportunity marketing generation potential  
marketing management  
retention metrics customer quality  
retention strategy metrics  
referral metrics analysis journey  
metrics opportunity order  
quoted leads deal data money  
sales funnel data deal  
customer prospect leads  
team qualify team  
sales money sales  
order

# CASE STUDY

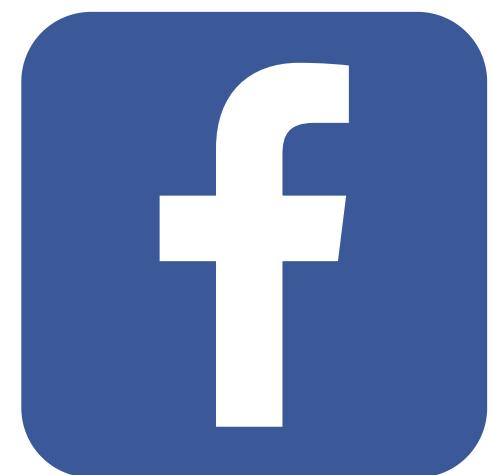
Massimizzare gli acquisti identificando  
il comportamento critico di successo

# CHALLANGE

ABBIAMO UN EVENTO PURCHASE CON UN  
NUMERO INSUFFICIENTE DI DATI DA  
PASSARE ALL'ALGORITMO DI FB PER  
L'OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI DI ADV.

CHE EVENTO SCEGLIAMO PER ESSERE  
SICURI DI MASSIMIZZARE IL NUMERO DI  
CLIENTI ACQUISITI?





1° TEST



TOFU - Interazione coi Contenuti	3056 Visualizzazi...	46.256	93.991	€ 0,03 Per visualizz...	€ 83,02
----------------------------------	-------------------------	--------	--------	----------------------------	---------

## EVENTO ADD TO CART VS VISUALIZZAZIONE CONTENUTI

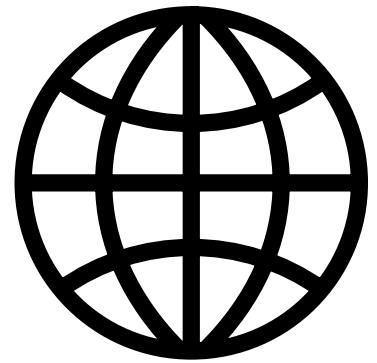
purchase



TOFU - Interazione coi Contenuti - Conversione	149 Aggiunta di ...	49.941	121.246	€ 1,71 Per aggiunta...	€ 254,71
--	------------------------	--------	---------	---------------------------	----------

purchase





Utenti  
Engagement Scroll > 75%  
**3.445**

Engagement scroll < 75%  
**8.229**

Nuovi utenti  
Engagement Scroll > 75%  
**3.198**

Engagement scroll < 75%  
**8.178**

Sessioni  
Engagement Scroll > 75%  
**3.785**

Engagement scroll < 75%  
**8.779**

Numero di sessioni per utente  
Engagement Scroll > 75%  
**1,10**

Engagement scroll < 75%  
**1,07**

Visualizzazioni di pagina  
Engagement Scroll > 75%  
**7.347**

Engagement scroll < 75%  
**9.932**

Pagine/sessione  
Engagement Scroll > 75%  
**1,94**

Engagement scroll < 75%  
**1,13**

Durata sessione media  
Engagement Scroll > 75%  
**00:04:30**

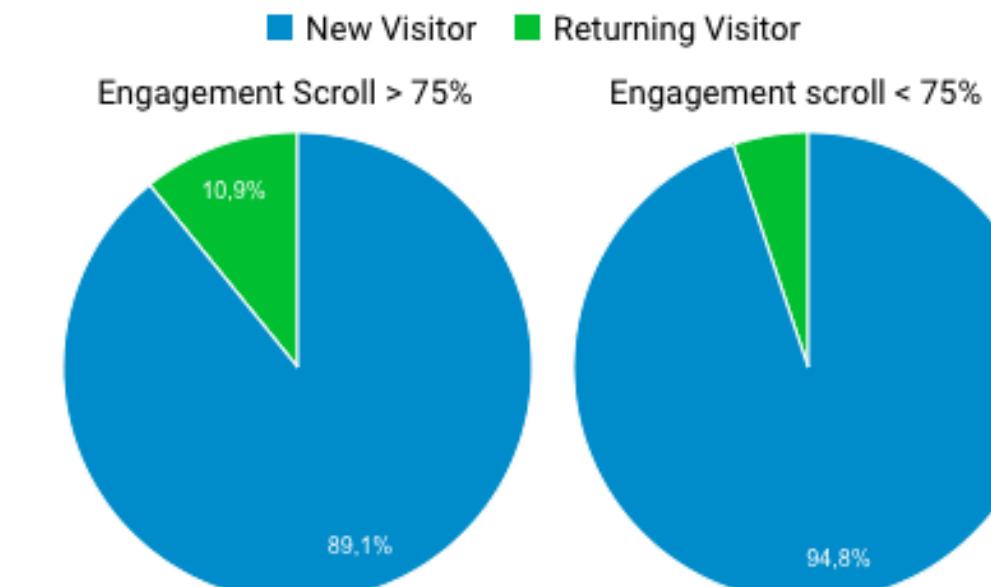
Engagement scroll < 75%  
**00:01:07**

Frequenza di rimbalzo  
Engagement Scroll > 75%  
**0,00%**

Engagement scroll < 75%  
**10,22%**

## INSIGHT:

**UTENTI CHE LEGGONO GLI ARTICOLI  
VS  
UTENTI CHE NON LI LEGGONO**





# INSIGHT:

## UTENTI CHE LEGGONO GLI ARTICOLI VS UTENTI CHE NON LI LEGGONO

### Entrate e tasso di conversione

Entrate	Tasso di conversione e-commerce
Engagement Scroll > 75% <b>3.256,26 €</b>	Engagement Scroll > 75% <b>1,59%</b>
Engagement scroll < 75% <b>0,00 €</b>	Engagement scroll < 75% <b>0,00%</b>

### Transazioni

Transazioni
Engagement Scroll > 75% <b>60</b>
Engagement scroll < 75% <b>0</b>

### Valore medio ordini

Valore medio ordini
Engagement Scroll > 75% <b>54,27 €</b>
Engagement scroll < 75% <b>0,00 €</b>

**WIN!**

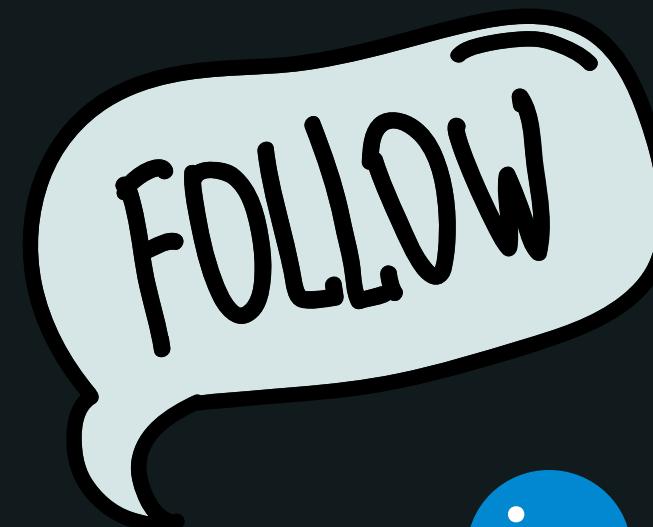




**OBIETTIVO DI CONVERSIONE:  
leggere più del 75% di un  
articolo**



# DOMANDE?



SONIA ELICIO



sonia.elicio@gmail.com



347 6260667

**SONIA ELICIO**

GROWTH MARKETER  
FUNNEL STRATEGIST

