



CASO DI STUDIO

## Azienda leader nel settore della vendita di energia

53.038,23 EURO SFRUTTANDO L'ANALISI DEI DATI STORICI

### SITUAZIONE

Individuare i fattori per diminuire l'annullamento dei contratti venduti e le attività da implementare per aumentare il tasso di chiusura dei contratti annullabili. Si vuole prevedere il ROI sulle attività implementabili.

### SOLUZIONE

Analisi di machine learning sui dati storici per individuare:

- fattori influenti sull'annullamento dei contratti di luce e gas venduti
- attività implementabili per aumentare il fatturato
- Ritorno sull'investimento per le attività individuate

### IMPATTO

Attraverso l'analisi dei dati sono state individuate le attività da implementare ai fini della diminuzione del fenomeno "annullamento dei contratti". Nello specifico:

- Ricezione della bolletta online
- Pagamento online della fattura
- Delega per attivazione del contratto

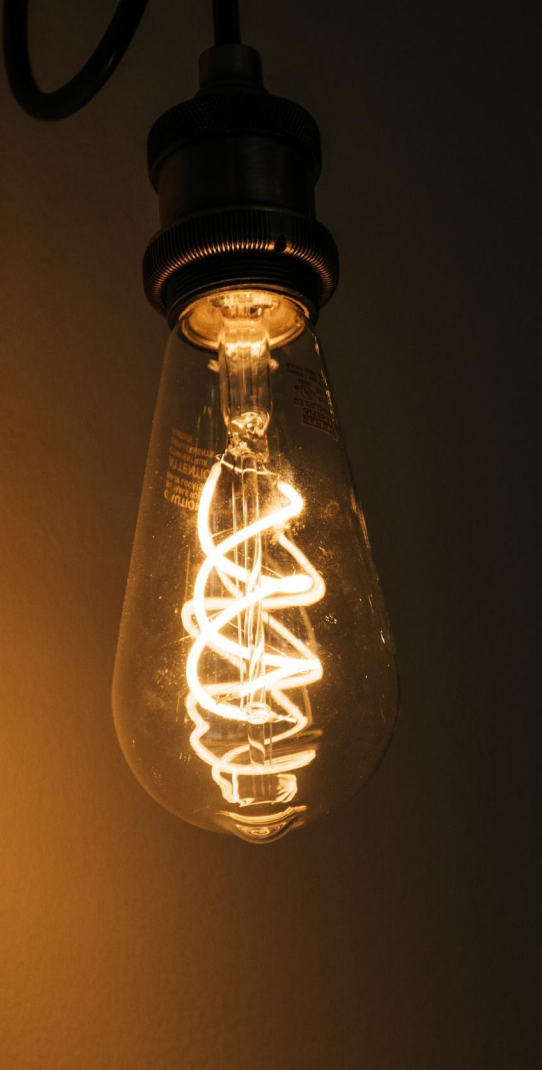
Stimato in 12 mesi un incremento del..

**+ 4.8%**

DI CONTRATTI RINNOVATI,  
EQUIVALENTI A € 53.038,23 DI  
FATTURATO

**+ 2.5%**

DI FATTURATO PROVENIENTE  
DALLE VENDITE



CASO DI STUDIO

## Azienda leader nel settore della vendita di energia

CAPITALIZZARE € 19.400 GRAZIE AI CLIENTI GIÀ ATTIVI

### SITUAZIONE

Aumentare il fatturato proveniente dai clienti attivi diminuendo le tempistiche di interazione e di conclusione dei contratti.

### SOLUZIONE

Design e implementazione di una campagna di cross-selling che porti i clienti attivi a comprare un servizio di fornitura aggiuntivo rispetto a quello già attivo.

### IMPATTO

Sono stati creati dei form per la raccolta dei dati sul campo che hanno permesso di definire i segmenti sui quali effettuare la campagna di cross-selling. È stata creata una customer journey multicanale per capitalizzare sui diversi segmenti e aumentare il fatturato.

In 12 mesi di campagna generati...

**2.5%** CONVERSION RATE SUI  
CLIENTI GIÀ ATTIVI

**+ \$ 22,800** DI FATTURATO



CASO DI STUDIO

## Azienda leader nel settore della vendita di energia

AMPLIARE LA HOLDING OFFRENDO PARTNERSHIP ALLE AGENZIE DI VENDITA

### SITUAZIONE

Aumentare le dimensioni di una holding di 14 agenzie e il fatturato creando partnership con nuove agenzie a cui offrire servizi di recruiting, backoffice e attività di team building.

### SOLUZIONE

Creazione di una campagna di acquisizione agenzie indirette attraverso Facebook supportata da una strategia di comunicazione che possa valorizzare i benefici della partnership.

### IMPATTO

Lo sviluppo della campagna ha previsto 4 fasi:

- Analisi del target, per comprendere le caratteristiche degli utenti da raggiungere
- La creazione di una pagina di atterraggio per acquisire i dati dell'utente
- Il lancio di una campagna di sponsorizzazione iper-targetizzata e geolocalizzata nelle zone di espansione maggiormente interessanti.

Grazie alla campagna di acquisizione partner ...

**il 3%** DEGLI UTENTI È ATTERRATO  
SULLA PAGINA

**il 18.4%** DEGLI ATTERRAGGI SI È  
CANDIDATO PER OTTENERE I  
BENEFITS OFFERTI

**+135%** DI POTENZIALE DI ESPANSIONE