



CASO DI STUDIO

## Settore arredamento interni

€ 5600 DI UTILE IN 10 GIORNI GRAZIE AD UNA CUSTOMER JOURNEY

### SITUAZIONE

Ripresa degli eventi di esposizione offline ma un basso tasso di affluenza di persone negli store. Individuare una soluzione per raggiungere gli utenti online e incentivarli all'acquisto nel punto vendita.

### SOLUZIONE

Identificare nuovi canali di comunicazione digitale e ottimizzare customer experience per interagire velocemente con i clienti attraverso social e

sito web/e-commerce per portarli all'interno degli store fisici

### IMPATTO

E' stata elaborata una customer journey strutturata in tre fasi:

- 1) Il primo touchpoint sui social media tramite una campagna di sponsorizzazione geolocalizzata (Awareness)
- 2) Il secondo touchpoint sul sito web con un coupon sconto come (Consideration)
- 3) Nel terzo touchpoint si concretizza la vendita offline convertendo il coupon

con una campagna durata 10 giorni è stato ottenuto...

**104%** ROI

**\$ 12,500** Fatturato

**\$ 6,500** Utile