



**Sfide e Successi per  
un digital Marketing  
vicente.**



**freshworks**



**ALOSYS**

## LE SFIDE ODIERNE.

### Il 63% dei marketer ha ancora difficoltà con la Personalizzazione

- **Esperienze negative:**

incapacità di fornire comunicazioni personalizzate ai clienti, che causano esperienze insoddisfacenti

- **Canali di comunicazione errati:**

incapacità di inviare i giusti messaggi di marketing ai canali preferiti dai clienti, con conseguente abbandono dei clienti stessi

- **Dati sui clienti incompleti:**

incapacità di sfruttare i dati integrati dei clienti per guidare l'esecuzione del marketing

- **Team isolati, software gonfiato, strumenti complessi:**

i team di marketing, vendite, assistenza e e-commerce non riescono a personalizzare la comunicazione con i clienti.

Le soluzioni software per il marketing, le vendite, l'helpdesk e l'e-commerce sono eccessivamente ingegnerizzate, con molti strumenti scollegati tra loro. L'assenza di un'unica visione di tutte le comunicazioni ai clienti/prospect causa la rinuncia e la bassa conversione dei clienti.



## CITAZIONI DA FONTI ATTENDIBILI.

38%

### Gartner®

sono **i clienti** che i brand **rischiano di perdere** a causa di una **scarsa personalizzazione del marketing**

38%

### Harvard Business Review

di **crescita delle entrate del prodotto** quando i clienti ricevono **annunci trasparenti** in base alla loro attività su un sito

+80%

### Accenture Interactive

dei **consumatori** sono disposti a condividere i propri dati per **creare un'esperienza più personalizzata**

+90%

### Accenture Interactive

dei **consumatori** affermano di essere più propensi a fare **acquisti** con marchi che forniscono offerte e raccomandazioni rilevanti per loro

## FRESHMARKETER.

La soluzione di marketing e assistenza conversazionale moderna e pronta all'uso.

Con Freshmarketer **raggiungete ogni cliente nel canale giusto al momento giusto**, riunite i vostri team di marketing, assistenza, vendite e digitali attraverso una **piattaforma unificata**. Offrite esperienze personalizzate ai vostri clienti.

### Scoprire e catturare i clienti ovunque in modo semplice:

- Creare **moduli e landing page accattivanti** per **catturare nuovi contatti**
- **Attirare nuovi clienti** sui principali **social network**
- Sfruttare i **chatbot** per **acquisire istantaneamente le informazioni dei visitatori**
- Tracciare il comportamento dei visitatori e creare campagne e-mail mirate



#### Caratteristiche principali:

**Chatbot** alimentato dall'**intelligenza artificiale**, costruttore di landing pages, moduli web, campagne e-mail, tracciamento dei visitatori, **coinvolgimento multicanale**.

### Migliore personalizzazione con una visione a 360 gradi di tutti i principali punti di contatto con i clienti:

- **Personalizzare l'esperienza del sito** web in base all'intento e al comportamento del visitatore
- Ottenere la **visibilità delle conversazioni con i clienti** attraverso i vari punti di contatto in **un'unica schermata**
- **Segmentare il pubblico con facilità** e quindi coinvolgerlo in modo significativo



#### Caratteristiche principali:

**Timeline delle attività**, arricchimento automatico del profilo, tracciamento degli eventi, segmentazione comportamentale, CRO (conversion rate optimization)

## Coinvolgere i clienti tramite SMS, Web chat, WhatsApp, Instagram, e-mail

- **Automatizzare** le conversazioni in **chat** in base al **profilo unico** del visitatore
- Creare e programmare velocemente **campagne mirate**
- Costruire campagne di nurturing e creare la storia del cliente (customer journey) in tutta semplicità
- **Automatizzare e inviare e-mail** d'ordine ai clienti in **tempo reale**



### Caratteristiche principali:

**Campagne chat**, Journey Builder che permette di creare le storie dei clienti con un **semplice drag and drop** senza utilizzo di codice, **automatizzazione delle e-mail transazionali**

## Prendere decisioni aziendali migliori grazie agli strumenti di analytics

- Tracciare e analizzare le prestazioni degli eventi offline e web
- Eseguire esperimenti sul sito web, **individuare i punti critici** e **ottimizzare le pagine per aumentare le conversioni**
- Identificare le opportunità di conversione mancate con le metriche del Funnel
- Esaminare le prestazioni delle **campagne con metriche dettagliate** e migliorarle continuamente



### Caratteristiche principali:

Analisi dei moduli, metriche delle e-mail e del funnel, report e dashboard personalizzati, tracciamento degli eventi offline, heatmap, test A/B, replay della sessione

## Trasferire senza problemi i lead di qualità ai team di vendita

- Accelerare la **conversione dei lead in clienti** con lead **di alta qualità**
- **Arricchire automaticamente i dati dei contatti** e assegnare loro un punteggio per far emergere gli **hot lead**
- **Ordinare e segmentare istantaneamente l'elenco dei lead** per passarli senza problemi al dipartimento vendite
- Fornire un contesto completo sulla storia del cliente (customer journey)



### Caratteristiche principali:

**Analisi dei moduli, metriche delle e-mail** e del funnel, report e **dashboard personalizzati**, tracciamento degli eventi offline, heatmap, test A/B, replay della sessione





## Alosys Communications s.r.l

 Via delle Idrovore della Magliana 43,  
Roma | CAP 00142

 [commerciale@alosys.it](mailto:commerciale@alosys.it)

 Tel. 06.51964757

 [www.alosys.it](http://www.alosys.it)

