



WE ARE DIGITALS

GROW[®]

MARKETING
CONVERSAZIONALE

CASO STUDIO: COME OTTENERE ROAS X25

GRAZIE AL MARKETING SU WHATSAPP





CONTESTO

KEY POINTS

Leader in Italia per i servizi di autoscuole con una rete di oltre 200 affiliate, ha mirato a migliorare la comunicazione con un target giovane e a ottimizzare il recupero degli utenti persi.

La collaborazione con We Are Digitals e l'adozione di WhatsApp come canale principale di comunicazione hanno rappresentato una svolta significativa verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali.



WE ARE DIGITALS

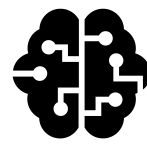
GROW[®]

ANALISI STRATEGICA

O B B I E T T I V I

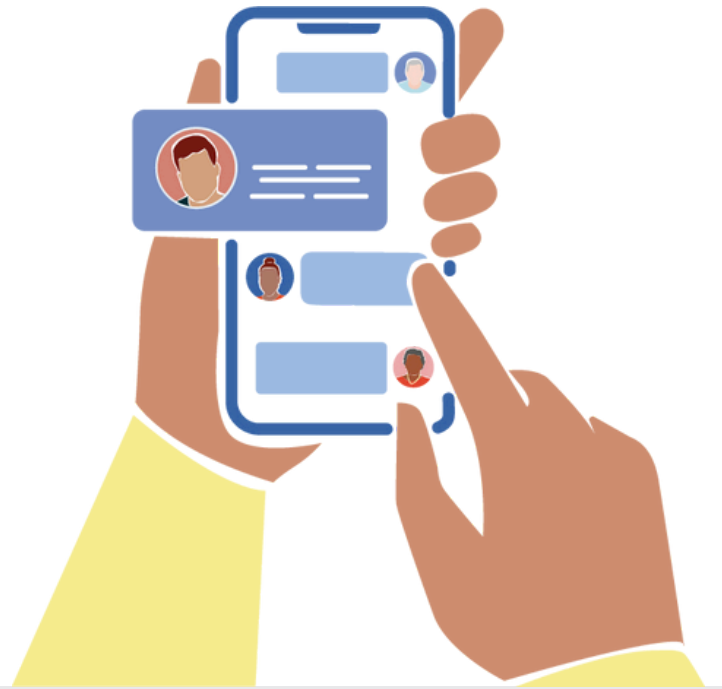
La sfida principale era recuperare un alto numero di utenti persi durante le campagne di generazione di lead, un problema accentuato dalla giovane età del target. **Utilizzando WhatsApp tramite WRD GROW, il cliente ha implementato l'invio di messaggi automatizzati** per informare l'utente sull'imminente contatto da parte di un operatore e per inviare un link per fissare un nuovo appuntamento in caso di mancata risposta.

Il progetto di finanziamenti a tasso zero per giovani aspiranti alla patente ha beneficiato enormemente di messaggi template personalizzati, aumentando l'interesse e facilitando la finalizzazione del finanziamento.



WE ARE DIGITALS

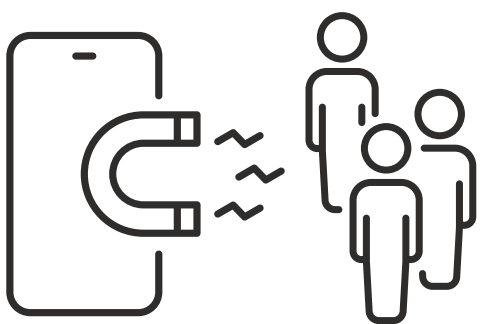
GROW[®]

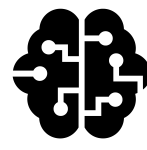


INTEGRAZIONE

Utilizzando strumenti di automazione, Crm dedicati e la stessa WRD GROW **abbiamo personalizzato l'interazione post-vendita**, migliorando la percezione del brand e la fedeltà dei clienti.

L'efficacia della comunicazione tramite WhatsApp ha ridotto i costi di giacenza e migliorato l'engagement con il target giovane.



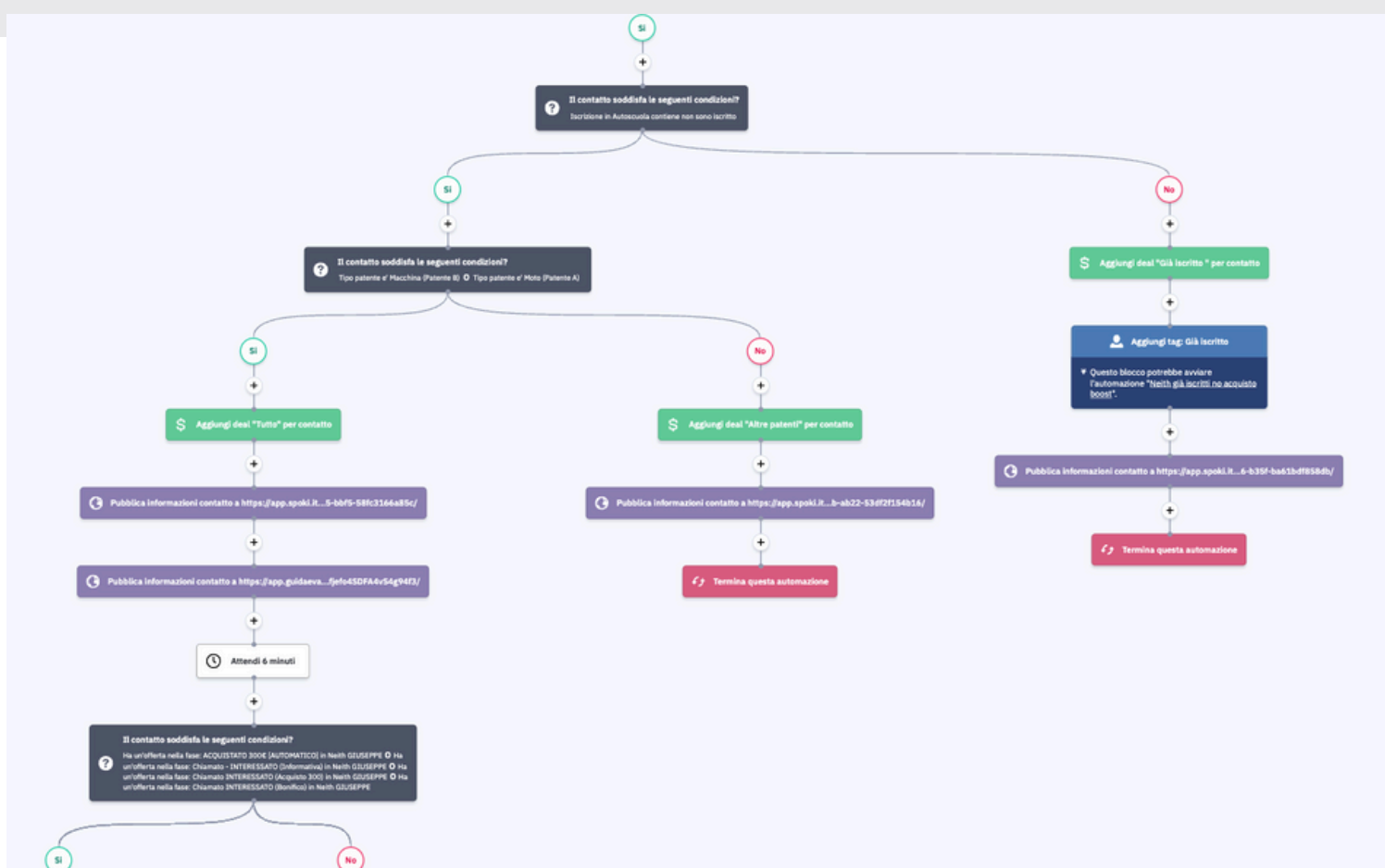


WE ARE DIGITALS

GROW[®]

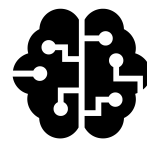
PERSONALIZZAZIONE

PROCEDURA MULTICANALE



Abbiamo implementato una strategia per raggiungere e segmentare i contatti, concentrandoci sul personalizzare l'approccio a seconda del loro comportamento e delle loro risposte.

CUSTOMER MANAGEMENT



WE ARE DIGITALS

GROW[®]

INTERAZIONI AUTOMATICHE

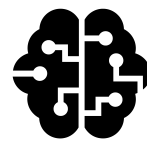
PROCEDURA MULTICANALE



- **Segmentazione iniziale:** I contatti vengono inizialmente segmentati sulla base di determinate condizioni, come il tipo di patente di interesse (patente B o patente di moto A) o se sono già iscritti ad un autoscuola. Questa segmentazione permette di differenziare i contatti in base al loro potenziale interesse e allo stato attuale nella loro “customer journey”.



- **Personalizzazione delle comunicazioni:** Una volta segmentati, ai contatti vengono assegnati diversi “deal” o tag che li qualificano ulteriormente. Questo consente a Guida e Vai di personalizzare i messaggi e le offerte in base alla situazione e alle preferenze specifiche di ogni contatto, ad esempio, offrendo promozioni mirate a chi sta cercando una patente specifica o a chi non si è ancora iscritto.



WE ARE DIGITALS

GROW[®]

CRESCITA E CONVERSIONE

PROCEDURA MULTICANALE



- **Automazioni Personalizzate:** Secondo le risposte fornite, vengono attivate diverse automazioni. Ad esempio, se un utente è interessato a una patente B e non è ancora iscritto, il sistema aggiunge un “deal” specifico per questo contatto e pubblica le informazioni su una piattaforma specificata.



- **Aspettativa e Azione:** Dopo un’attesa di 6 minuti, il sistema controlla se il contatto soddisfa certe condizioni. Questo è un momento di attesa dopo il quale si verifica se il contatto ha compiuto un’azione desiderata come rispondere a un messaggio o cliccare su un link.



WE ARE DIGITALS

GROW[®]

ACQUISIZIONE MULTICANALE

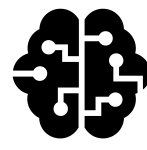
PROCEDURA MULTICANALE



- **Tagging e Ulteriore Segmentazione:** Gli utenti che rispondono vengono ulteriormente taggati per rifinire la segmentazione. Per esempio, se un contatto soddisfa certe condizioni, viene aggiunto un altro “deal” o tag specifico per quel contatto.



- **Feedback Loop:** In alcuni punti, ci sono feedback loop dove, se una condizione non è soddisfatta, l'utente ritorna a un passo precedente del flusso, permettendo di riaffrontare la condizione con informazioni aggiornate.



WE ARE DIGITALS

GROW[®]

CHIUSURA E FIDELIZZAZIONE

PROCEDURA MULTICANALE



- **Chiusura dell'Automazione:** Una volta che tutte le condizioni sono state soddisfatte e le azioni necessarie sono state compiute, l'automazione termina, probabilmente portando a un contatto diretto con un agente di vendita o a una conclusione di un accordo.



- **Monitoraggio e Adattamento:** Ogni fase del flusso di lavoro è monitorata per assicurarsi che non ci siano imbuti e particolari ostacoli nelle automazioni.



WE ARE DIGITALS

GROW[®]

SOLUZIONE TRASVERSALE

PROCEDURA MULTICANALE

Grazie alle automazioni avanzate, l'integrazione tra queste piattaforme ha permesso la creazione di un ciclo di comunicazione dove i messaggi inviati tramite WhatsApp vengono catturati e interpretati dal Crm e da WRD GROW per affinare ulteriormente la segmentazione e la personalizzazione dei contenuti.

Questo continuo dialogo dinamico ha permesso non solo di aumentare il tasso di conversione durante le campagne promozionali ma anche di migliorare il recupero degli utenti persi o inattivi.

Google Ads Report	
Total clicks	Total spent
991	€1.16K
CPC	CTR
€1.18	5.88%



Facebook Ads Report	
Total clicks	Total spent
3.42K	€1.89K
CPC	CTR
€0.55	1.2%



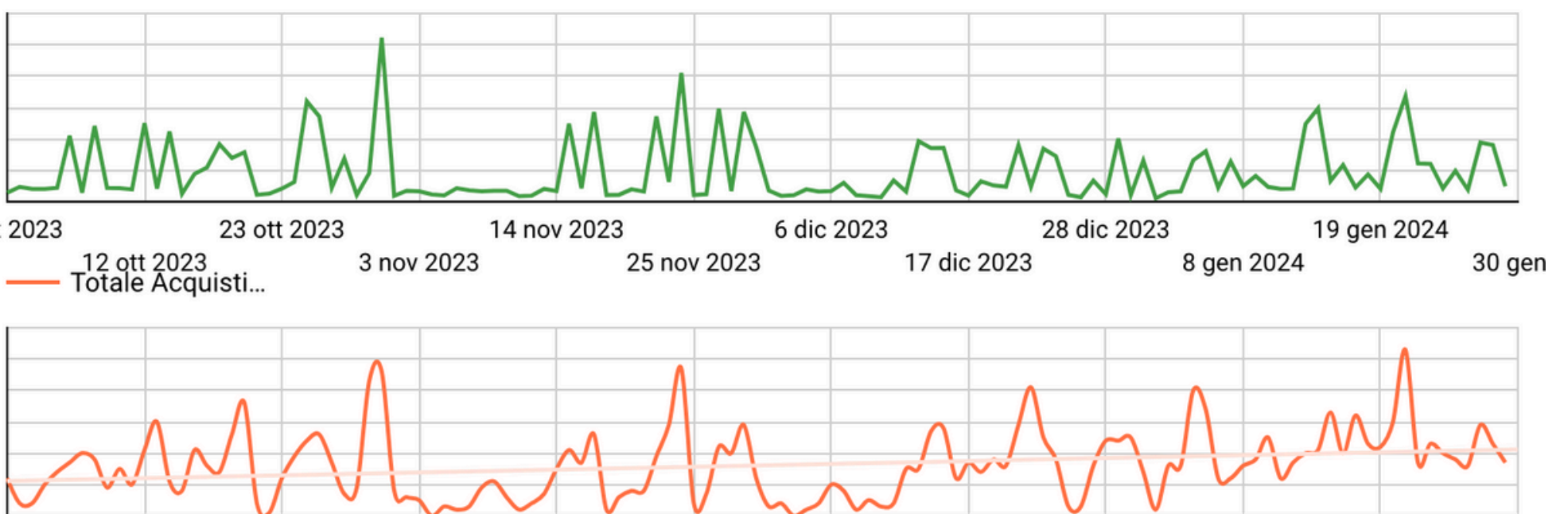


WE ARE DIGITALS

GROW[®]

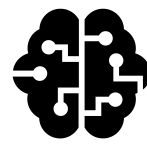
ANDAMENTO VENDITE

BUDGET WRD GROW



I grafici mostrano una forte correlazione tra il budget pubblicitario investito in WRD GROW e l'aumento delle vendite, confermandolo come un investimento con ROI immediato e diretto.

L'impatto dell'investimento su WRD GROW sulle vendite è molto più rilevante ed evidente rispetto anche a tool ben più noti come TikTok Ads, Google Ads e altri.



WE ARE DIGITALS

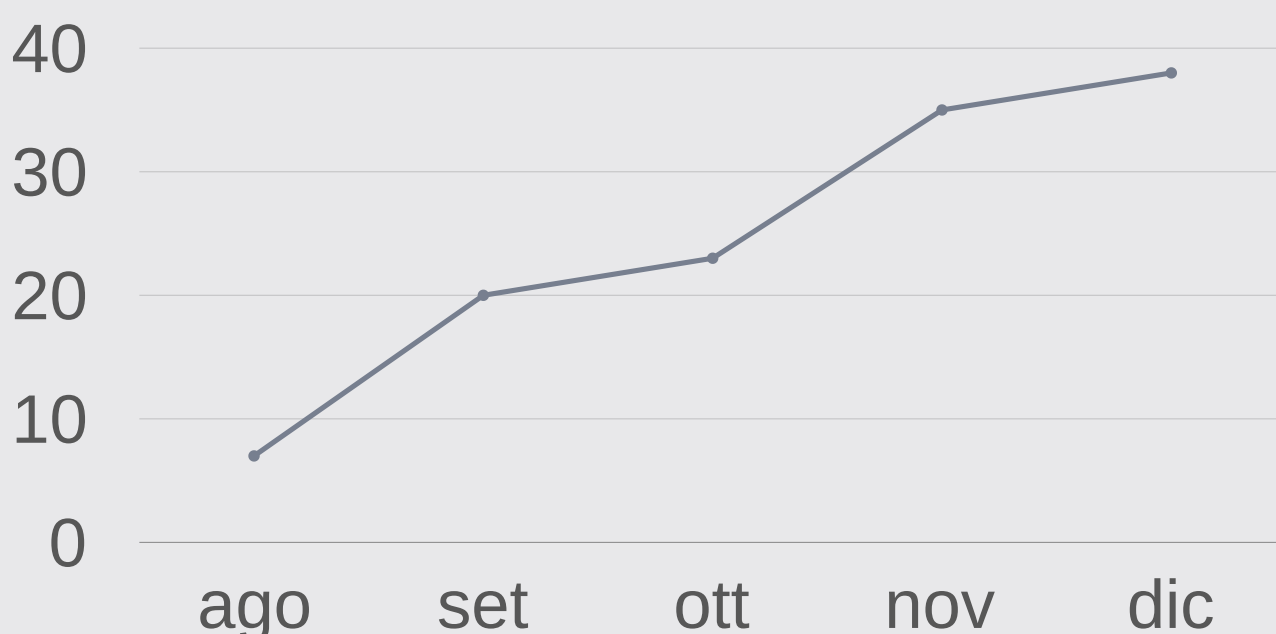
GROW[®]

RISULTATI OTTENUTI

In una campagna promozionale avente l'obiettivo di aumentare le vendite, sono stati investiti 1.800€ che hanno generato un fatturato di 45.000€, ottenendo un **ROAS di 25 volte l'investimento iniziale.**

- +30%** Recupero degli utenti persi attraverso l'uso di automazioni in chat.
- +20%** Utenti ricontattati tramite Whatapp che hanno finalizzato la richiesta.
- +15%** Crescita MoM (mese su mese) nei margini, con un X5 di fatturato annuo.

Riduzione del 40% dei costi di giacenza grazie all'invio automatizzato di reminder per la consegna dei materiali didattici.





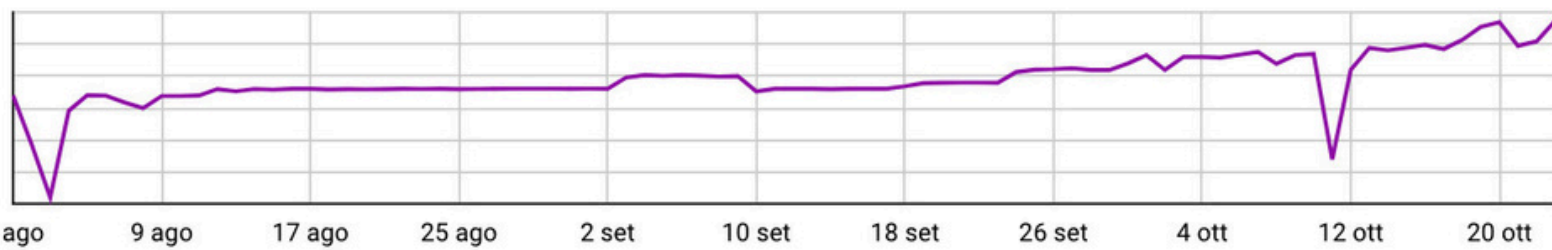
WE ARE DIGITALS

GROW[®]

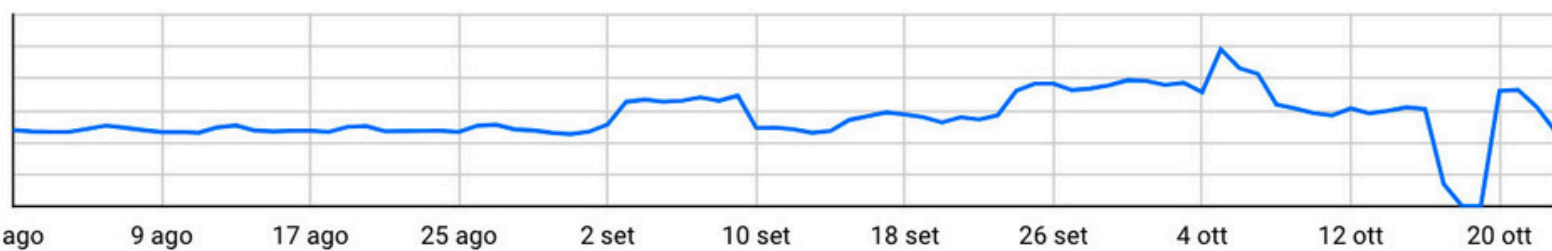
RISULTATI OTTENUTI

L'uso strategico di WhatsApp, ha portato a risultati notevoli in termini di recupero di utenti, efficienza comunicativa e riduzione dei costi operativi. Questo caso di successo dimostra l'efficacia dell'adozione di tecnologie avanzate e di un approccio centrato sul cliente per rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione.

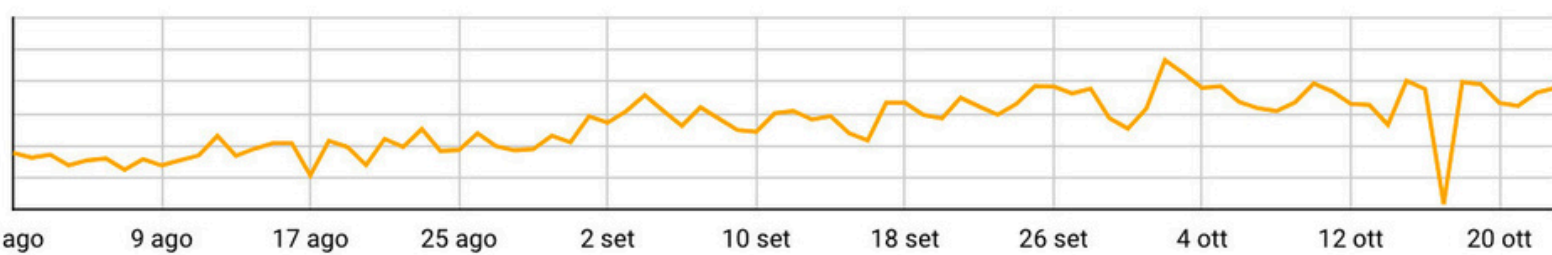
Budget TikTok



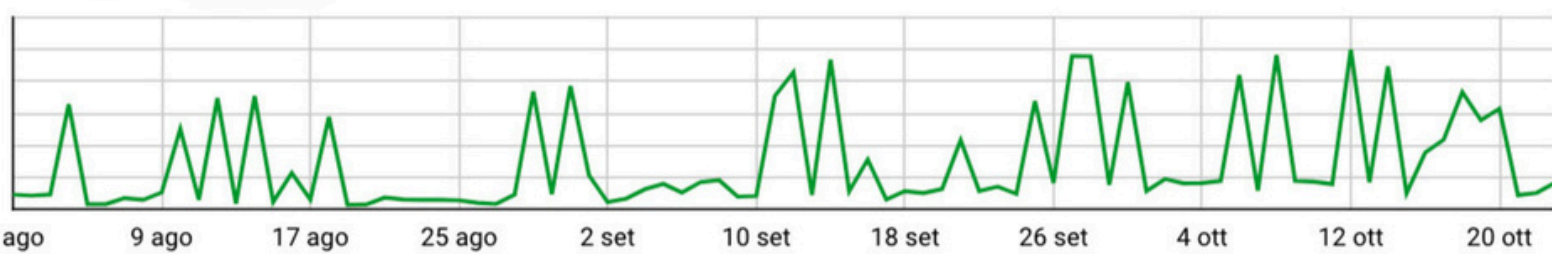
Budget IG/FB



Budget Google



BUDGET WRD GROW



Totale Acquisti...

