

Marketing

- [Modulo Campagne](#)
- [Tipologie di Campagne Marketing](#)

Modulo Campagne

Il modulo Campagne di NextCar trasforma le semplici newsletter in strumenti di business intelligence avanzata, permettendo di creare comunicazioni altamente targetizzate basate sui dati reali dei clienti e sui loro comportamenti di acquisto. Attraverso diverse tipologie di campagne (promozionali, di prevenzione, riattivazione e informative), il sistema consente di orchestrare strategie marketing sofisticate con completa tracciabilità e misurazione dell'efficacia.

Creazione Campagna Salva Annulla

Informazione Campagna

Nome Campagna

Assegnato a

Utente

Tipo di Campagna

Target Destinatari

Sponsor

Numero Spediti

Numero Campagna

Stato della Campagna

Prodotto

Data di chiusura attesa

Dimensioni Target

Previsti & Effettivi

Costo a Budget (CHF)

Risposta Attesa

Conteggio Vendite Attese

Conteggio Risposte Attese

ROI Atteso

Costo Effettivo (CHF)

Rendimento Atteso (CHF)

Conteggio Vendite Effettive

Conteggio Risposte Effettive

ROI Effettivo

Descrizione Informazione

Descrizione

Il modulo Campagne, analogamente al modulo Servizi, non è immediatamente visibile nella barra laterale principale del sistema. Per accedervi, è necessario utilizzare la funzione di ricerca del CRM, digitando "campagne" nella barra di ricerca in basso a sinistra.

Segmentazione Avanzata della Clientela

Il sistema permette di segmentare la clientela utilizzando diversi criteri di targeting:

Segmentazione per Tipologia di Veicolo: identificare clienti con veicoli specifici per promuovere servizi specializzati (ad esempio, trattamenti per auto d'epoca o servizi per veicoli commerciali).

Segmentazione Temporale: individuare clienti che non si rivolgono alla carrozzeria da un periodo determinato per campagne di riattivazione mirate.

Segmentazione per Servizi Utilizzati: targetizzare clienti che hanno utilizzato solo servizi base per

proporre servizi aggiuntivi o premium.

Segmentazione Geografica: focalizzare campagne su clienti di specifiche zone geografiche per promuovere servizi locali o ottimizzare la logistica degli interventi.

Tipologie di Campagne Marketing

Il sistema supporta diverse tipologie di campagne marketing che possono essere gestite sia tramite newsletter che attraverso altri canali di comunicazione:

- Campagne Promozionali: invio di offerte speciali per servizi stagionali, sconti per clienti fedeli, o promozioni per l'introduzione di nuovi servizi. Queste campagne sfruttano la segmentazione per proporre offerte rilevanti a gruppi specifici di clienti, massimizzando il tasso di conversione.
- Campagne di Prevenzione: Comunicazioni proattive basate sui dati del veicolo per suggerire manutenzioni preventive, controlli stagionali, o servizi di protezione. Il sistema può utilizzare informazioni come l'età del veicolo, il chilometraggio, o i servizi precedentemente effettuati per proporre automaticamente interventi preventivi.
- Campagne di Riattivazione: Messaggi mirati ai clienti inattivi per riportarli in carrozzeria con offerte personalizzate o servizi di richiamo. Queste campagne identificano automaticamente i clienti che non utilizzano i servizi da un periodo predefinito e li coinvolgono con comunicazioni specifiche.
- Campagne Informative: Newsletter su novità tecniche, cambiamenti normativi, o aggiornamenti sui servizi offerti dalla carrozzeria. Queste comunicazioni posizionano la carrozzeria come fonte autorevole di informazioni e mantengono alta l'attenzione dei clienti sui servizi disponibili.

Esempio di Campagna Specializzata: Eventi Atmosferici

Un esempio particolarmente efficace riguarda le campagne legate agli eventi atmosferici. Il sistema può essere configurato per inviare automaticamente messaggi mirati dopo grandinate o altri eventi che potrebbero aver danneggiato i veicoli:

"Caro Cliente, abbiamo rilevato che nella sua zona c'è stata una grandinata. Se il suo veicolo è stato colpito, la invitiamo a contattarci per una valutazione gratuita dei danni presso la nostra carrozzeria."

Questo tipo di campagna trasforma un evento casuale in un'opportunità commerciale, posizionando proattivamente la carrozzeria come soluzione immediata per le esigenze del cliente. La tempestività e la rilevanza del messaggio creano un valore percepito elevato che rafforza la

relazione commerciale.

Tutte le comunicazioni inviate attraverso il modulo Campagne sono automaticamente sincronizzate con gli ordini di lavoro corrispondenti, creando una tracciabilità completa che permette di verificare quando e come ogni cliente è stato contattato. Questa integrazione facilita il follow-up e garantisce che non ci siano comunicazioni duplicate o contraddittorie.

Il sistema permette di personalizzare completamente i template dei messaggi includendo:

- Informazioni Aziendali: logo, indirizzo, orari di apertura, contatti specifici per creare un'identità visiva coerente in tutte le comunicazioni.
- Dati del Cliente: nome, cognome, veicolo specifico, storico dei servizi per rendere ogni messaggio altamente personalizzato e rilevante.

Informazioni Specifiche dell'Ordine: numero ordine, servizi richiesti, tempistiche previste per comunicazioni operative precise.

- Call to-Action Personalizzate: inviti specifici basati sul profilo del cliente e sui servizi disponibili per massimizzare le conversioni.