

BA

Tempo di lettura | 15 minuti

Business Automation

Automazione Digitale B2B | B2C

		Pg
	1. OMNISCANALITÀ	1
	2. PROGETTO COMUNICATIVO <small>CommuniCraf Blueprint</small>	3
	3. SITO WEB DI QUINTA GENERAZIONE	6
	4. INDICIZZAZIONE SEO AVANZATA	9
Grado 1	5. SOCIAL MEDIA	11
	6. EMAIL MARKETING	15
	7. GOOGLE ADS	19
	8. VIDEO SPOT	22
	9. MESSAGING	24
Grado 2-3	10. SKY ADVERTISING	27
	11. PLATFORM	29
	12. FINANZA AGEVOLATA <small>Finscape Solutions</small>	30
	13. ASSICURAZIONE DIGITAL CARE	32
	14. INVESTIMENTO, DURATA, MODALITÀ DI PAGAMENTO, ROI & ROAS	33
	15. CASE	34
	16. FAQ	35
	17. AGENCY PROFILE	36

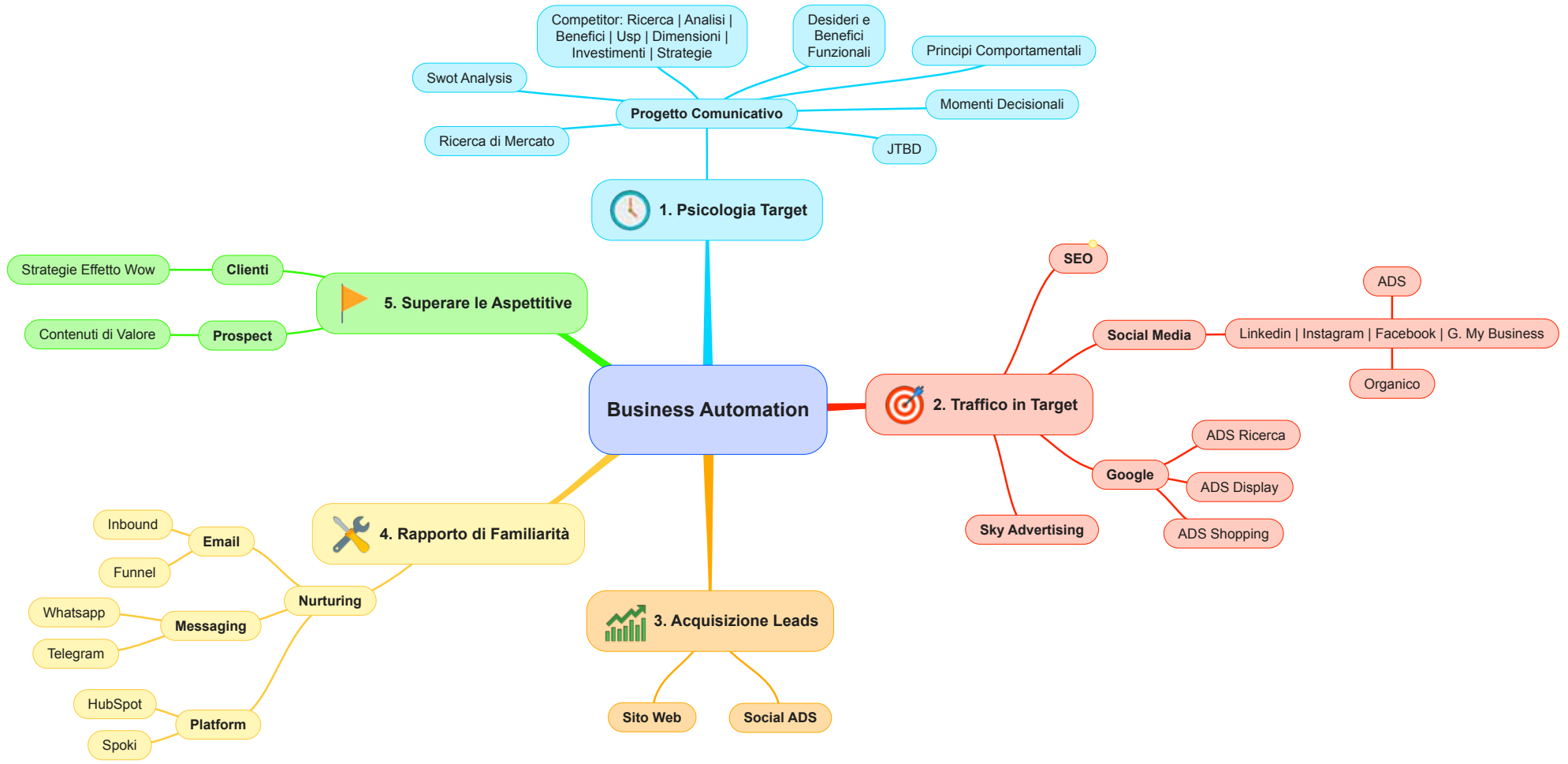


1. OMNICALITÀ

All'intersezione tra tecnologie più sofisticate e strategie di marketing avanzate, sorge il programma **Business Automation**, vero e proprio **baluardo dell'era digitale**. Più che una semplice soluzione, rappresenta una **metamorfosi** nel panorama dell'**automazione aziendale**, promettendo una trasformazione **radicale** nel modo in cui le aziende interagiscono, si evolvono e prosperano nell'ecosistema digitale.

Questo sistema non si limita a integrare servizi e piattaforme, ma costruisce ponti, creando una **sinergia** tra i vari canali di comunicazione, assicurando un'esperienza cliente che non conosce interruzioni. **La sua forza risiede nell'omnicanalità**: un approccio dove ogni interazione con il cliente, indipendentemente dal canale scelto, è **fluida, personalizzata e perfettamente sincronizzata** con le aspettative del mondo moderno.





2. PROGETTO COMUNICATIVO

CommuniCraf Blueprint

Il progetto comunicativo all'interno di un programma di Business Automation è una **componente cruciale** che si occupa della definizione, pianificazione e implementazione delle strategie di comunicazione in un contesto fortemente automatizzato. In parole semplici, mentre la Business Automation si occupa di ottimizzare e automatizzare i processi aziendali, il progetto comunicativo **assicura che il messaggio dell'azienda sia coerente, pertinente ed efficace, in ogni punto di contatto con il cliente o il potenziale cliente.**

Incorporare un progetto comunicativo all'interno di un programma di Business Automation assicura che, mentre i processi aziendali vengono semplificati e resi più efficienti, **la comunicazione con i clienti rimanga al centro dell'attenzione, personalizzata ed efficace.**

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Definizione Perché Missione Valori	●	●	●
Definizione Obiettivi Marketing Principali	●	●	●
Definizione Obiettivi Target e Canali	●	●	●
Definizione Fasi Strategia	●	●	●
Definizione Posizionamento Strategico	●	●	●
Creazione Piano Marketing	●	●	●
Analisi Comunicazione Applicata	●	●	●
Swot Analysis	●	●	●
Ricerca di Mercato	●	●	●
Competitor: Ricerca Analisi Benefici Usp Dimensioni Investimenti Strategie	●	●	●
Definizione e Segmentazione Pubblico	●	●	●
Definizione Desideri e Benefici Funzionali	●	●	●
Definizione Profilo Cliente Ideale	●	●	●
Definizione Desideri	●	●	●
Definizione Problemi e Frustrazioni Pubblico	●	●	●
Definizione Faq	●	●	●
Definizione Principi Comportamentali	●	●	●
Definizione Momenti Decisionali	●	●	●
Definizione JTBD	●	●	●
Creazione Piano Incentivi Monetari	●	●	●



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Creazione Piano Incentivi Non Monetari	●	●	●
Creazione Piano Up e Cross Selling	●	●	●
Lead Magnet	●	●	●
Bonus e Garanzie	●	●	●
Concept Creativo	●	●	●
Canali a Pagamento	●	●	●
Canali Organici	●	●	●
Analisi Quantitativa	●	●	●
Analisi Qualitativa	●	●	●
Revisioni Programmate		●	●
Adattabilità alle Nuove Tecnologie		●	●
Monitoraggio delle Tendenze di Mercato			●
Pricing			●
Pr			●

3. SITO WEB DI QUINTA GENERAZIONE

Un sito web di quinta generazione rappresenta l'**evoluzione** dell'approccio alla progettazione web, concentrandosi sull'**interattività avanzata**, l'adattabilità, l'**intelligenza artificiale** e la personalizzazione. Mentre i siti web delle generazioni precedenti si sono evoluti da semplici pagine statiche a piattaforme interattive e social, un sito di quinta generazione **è progettato per offrire esperienze altamente personalizzate e intuitive agli utenti.**

In sintesi, un sito web di quinta generazione si concentra sulla creazione di un'**esperienza utente altamente personalizzata e intuitiva**, utilizzando le tecnologie più avanzate per coinvolgere, informare e assistere i visitatori in modo **proattivo**.



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Analisi e Pianificazione	●	●	●
Architettura Informativa	●	●	●
Architettura Ibrida	●	●	●
Progettazione Design	●	●	●
Attuazione Growth Driven Design	●	●	●
Integrazione Social	●	●	●
Mobile App	●	●	●
Creazione Contenuti	●	●	●
Manutenzione	●	●	●
Blog	●	●	●
GDPR Update	●	●	●
Formazione	●	●	●
Page Speed 3 inf. sec	●	●	●
Integrazioni Inbound Funnel Nurturing	●	●	●
Server	Semi-Dedicato	Dedicato	Dedicato
Sicurezza Avanzata	●	●	●
Chatbot Avanzati e Assistenza Virtuale	●	●	●
Integrazione AI e Machine Learning	●	●	●
Google AMP	●	●	●
Interfaccia Utente Adattiva (AUI)	●	●	●
eCommerce	opz.	opz.	opz.

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
SEO Semantico	●	●	●
Personalizzazione in Tempo Reale		●	●
Interfaccia VR/AR		●	●
Interazione Vocale		●	●
Analisi Predittiva			●
Integrazione IoT			●

4. INDICIZZAZIONE SEO AVANZATA

L'indicizzazione SEO avanzata, quando incorporata in un programma di Business Automation, rappresenta un'**evoluzione nell'approccio tradizionale all'ottimizzazione per i motori di ricerca**. La combinazione delle capacità di **automazione** con le pratiche **SEO** mira a rendere il processo di ottimizzazione più efficiente, scalabile e attinente alle mutevoli esigenze dei motori di ricerca e degli utenti.

Incorporando l'indicizzazione SEO avanzata in un programma di Business Automation, le aziende possono non solo migliorare la visibilità online, ma anche creare un **ecosistema digitale** in cui ogni componente - **dal contenuto, al link building, alla user experience** - lavora in sinergia per raggiungere gli obiettivi delineati in fase di progetto comunicativo.



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Parole Chiave	●	●	●
Titolo e Descrizione	●	●	●
Motori di Ricerca	●	●	●
Sitemaps	●	●	●
Google My Business	●	●	●
Google Analytics	●	●	●
Google Search Console	●	●	●
Canonical Tag	●	●	●
Ottimizzazione Pagine	●	●	●
Ottimizzazione Categorie	●	●	●
URL Rewriting	●	●	●
H1, H2, Alt Tag	●	●	●
Anchor Text Descrittivi	●	●	●
Redirect 301	●	●	●
Robots.txt	●	●	●
Testi in Ottica SEO	●	●	●
Backlinks Avanzato in Entrata		●	●
Backlinks Avanzato Tematico		●	●
Meta Tag Open Graph		●	●
Microformati		●	●

5. SOCIAL MEDIA

L'integrazione del social media marketing nel programma di Business Automation porta l'interazione con il pubblico a un nuovo livello di **efficienza** e **personalizzazione**. Attraverso questa **fusione**, le aziende possono sfruttare al meglio le potenzialità dei social media, **automatizzando** e ottimizzando i processi per garantire **coerenza, tempestività e pertinenza** nelle loro comunicazioni.

Incorporando il social media marketing in un programma di Business Automation, le aziende possono garantire che ogni interazione sui social media sia strategica e orientata a fornire il **massimo valore** sia al brand sia al pubblico. Essa trasforma i social media da semplici canali di comunicazione a potenti strumenti per la crescita aziendale e la **fidelizzazione dei clienti**.



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Strategia e Pianificazione	●	●	●
Definizione dei Segmenti di Pubblico	●	●	●
Definizione Obiettivi <i>Specifici, Misurabili, Raggiungibili, Rilevanti, Temporizzati</i>	●	●	●
Monitoraggio Attività Principali Concorrenti	●	●	●
Acquisizione e Nurturing Leads	●	●	●
Tecniche Avanzate di Lead Generation	●	●	●
Funnel di Vendita Ottimizzati	●	●	●
Automazione per il Nurturing dei Leads	●	●	●
Ottimizzazione del Processo di Acquisto	●	●	●
Gestione e Potenziamento Reputazione Online	●	●	●
Monitoraggio Recensioni e Feedback	●	●	●
Ottimizzazione del Business Manager	●	●	●
Segmentazione Avanzata del Pubblico	●	●	●
Concept Creativo	●	●	●
Ottimizzazione Pixel	●	●	●
Setup e Segmentazione Avanzata	●	●	●
Tracciamento Conversioni	●	●	●
Piano Editoriale Strategico	●	●	●
Calendario Contenuti	●	●	●
Integrazione Eventi Aziendali	●	●	●



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Gestione e Monitoraggio Contenuti	●	●	●
Post Tematici e Interattivi	●	●	●
Articoli di Blog Promossi sui Social	●	●	●
Copertine e Badge Stagionali o EventDriven	●	●	●
Gestione Haters	●	●	●
Testing e Ottimizzazione	●	●	●
Split Test di Creatività e Copy	●	●	●
Analisi dei Risultati e Ottimizzazione Continua	●	●	●
Reporting Dettagliato	●	●	●
Analisi delle Metriche Chiave	●	●	●
Suggerimenti per Future Strategie	●	●	●
Creazione Campagne Ads	●	●	●
Ottimizzazione Ads	●	●	●
Gestione CrossPlatform	●	●	●
Strategie di Up e Cross Selling	●	●	●
Strategie Pubblicitarie Avanzate	●	●	●
Tattiche di ReMarketing e Lookalike Audience	●	●	●
Highlight delle Offerte Mensili	●	●	●
Integrazione con eCommerce		●	●
Storytelling		●	●



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Pubblicazione Video		●	●
Interazione con la Community		●	●
Chatbot		●	●
Gestione Messaggi e Commenti		●	●
Creazione e Moderazione di Gruppi BrandCentric		●	●
Risposta Attiva e Costruttiva ai Feedback		●	●
Utilizzo dei Focus Group		●	●
Gruppi Privati per Test Idee e Prodotti		●	●
Integrazione con Altri Strumenti di Marketing		●	●
Pianificazione e Promozione Eventi Virtuali o Fisici			●
LinkedIn	●	●	●
Instagram	●	●	●
Google My Business	●	●	●
Facebook	●	●	●
TikTok		●	●



6. EMAIL MARKETING

Il servizio di Email Marketing, quando incorporato all'interno di un programma di Business Automation, rappresenta una **strategia avanzata e automatizzata** per raggiungere il proprio pubblico in modo **mirato e pertinente**. La combinazione tra automazione e email marketing ottimizza l'engagement del cliente, massimizza il ritorno sugli investimenti e **personalizza l'esperienza utente** in maniera significativa.

Incorporando l'email marketing in un programma di Business Automation, le aziende possono trarre il massimo beneficio da uno dei canali di marketing digitale più **potenti e diretti**. L'approccio **automatizzato** assicura che ogni comunicazione sia **tempestiva**, pertinente e **costruita intorno alle esigenze e alle azioni dell'utente individuale**, garantendo una maggiore efficacia e un'esperienza utente di **alta qualità**.



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Strategia e Pianificazione	●	●	●
Definizione Obiettivi Smart	●	●	●
Segmentazione del Database Contatti	●	●	●
Analisi Comportamento <i>Utenti e Personalizzazione</i>	●	●	●
Automazione e Trigger	●	●	●
Setup Autoresponder Nuove Iscrizioni	●	●	●
Email Benvenuto Automatizzate	●	●	●
Sequenze di Nurturing <i>per Guidare il Lead Lungo il Funnel</i>	●	●	●
Design e Template	●	●	●
A/B Testing su Design e CTA	●	●	●
Content Creation	●	●	●
Redazione Contenuti di Valore	●	●	●
Ottimizzazione Contenuti per l'Engagement	●	●	●
Calendario Editoriale	●	●	●
Ottimizzazione Deliverability	●	●	●
Monitoraggio Metriche Deliverability	●	●	●
Ottimizzazione Orario e Giorni di Invio	●	●	●
Reporting e Analisi	●	●	●
Monitoraggio Metriche Chiave <i>Tasso di Apertura, CTR, Conversioni</i>	●	●	●
Analisi Performance Campagne	●	●	●



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Rapporti Periodici	●	●	●
Collegamento CRM	●	●	●
Gestione e Compliance GDPR	●	●	●
Processi Facili e Chiari di OptIn e OptOut	●	●	●
Conservazione Sicura Dati Contatti	●	●	●
Inviti Esclusivi e Offerte Iscritti alla Newsletter	●	●	●
Segmentazione Avanzata	●	●	●
Creazione Liste Segmentate <i>Demografia, Comportamento, Storico Acquisti</i>	●	●	●
Campagne Mirate per Segmento	●	●	●
Pulizia Liste	●	●	●
Trigger Basati su Comportamenti Specifici		●	●
Personalizzazione Contenuti <i>Basata su Segmentazione</i>		●	●
Integrazione con Altre Piattaforme		●	●
Sincronizzazione Automatica <i>Dati tra le Piattaforme</i>		●	●
Trigger MultiPiattaforma		●	●
Engagement e Loyalty Programs		●	●
Programmi di Fidelizzazione Integrati		●	●
Campagne Riacquisto <i>e Offerte Speciali Clienti Fedeli</i>		●	●
ReEngagement e WinBack Campaigns			●
Strategie per Riconquistare i Clienti Inattivi <i>e Iscrizioni Annullate</i>			●



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Analisi Ragioni d'Attrito e Strategie Mirate			●
Integrazione Social Media Multicanale			●
Promozione Iscrizione Newsletter Canali Social			●
Campagne Email Integrate su Altri Canali Attivi			●
Fornitura DB in Target	Custom	Custom	Custom

7. GOOGLE ADS

Il servizio di Google Ads, quando integrato in un programma di Business Automation, rappresenta una tattica avanzata per generare **traffico qualificato** verso il sito web o la piattaforma di un'azienda, **capitalizzando su termini di ricerca specifici e intenzioni degli utenti**. La **magia** della combinazione sta nel fatto che, attraverso l'automazione, la campagna pubblicitaria può essere ottimizzata in tempo reale per raggiungere gli obiettivi desiderati con maggiore precisione e efficienza.

Il servizio di Google Ads, quando incorporato in un **ecosistema** di Business Automation, consente alle aziende di **ottimizzare al massimo** il loro budget pubblicitario, assicurando che ogni annuncio raggiunga il pubblico giusto, al momento giusto, con il messaggio giusto, il tutto in modo altamente **efficiente e scalabile**.



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Analisi e Segmentazione Audience	●	●	●
Strategia di Bidding	●	●	●
Gestione e Ottimizzazione	●	●	●
Account Ads Manager	●	●	●
Monitoraggio	●	●	●
Ottimizzazione Avanzata Annunci	●	●	●
A/B Testing	●	●	●
Concept Creativo	●	●	●
Contenuti Editoriali	●	●	●
Ricerca Avanzata Parole Chiave	●	●	●
Parole Chiave Negative	●	●	●
Gestione e Ottimizzazione Rete di Ricerca	●	●	●
Estensioni e Funzionalità Aggiuntive	●	●	●
Analisi e Reporting	●	●	●
Monitoraggio Avanzato Google Analytics	●	●	●
Collegamento con CRM e Platform	●	●	●
Adattamento in Tempo Reale <small>Tendenze di Mercato e Comportamenti Audience</small>	●	●	●
Reti Pubblicitarie	●	●	●
Annunci Dinamici Basati sul sito Web	●	●	●
ReMarketing e Segmentazione	●	●	●

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Animazioni Annunci Dinamici		●	●
Gestione e Ottimizzazione Annunci Video YouTube		●	●
Gestione e Ottimizzazione Rete Display		●	●
Insights Strategie Future			●
Integrazione e Automazione			●
Setup Tracciamento Conversioni Automatizzato			●

8. VIDEO SPOT

Il servizio di Video Spot, quando integrato nel programma di Business Automation, trascende la semplice creazione e distribuzione di contenuti video. Diventa uno **strumento strategico per coinvolgere**, informare e **convertire** il pubblico target, sfruttando al meglio le potenzialità dell'automazione nel contesto del marketing digitale.

Il servizio di Video Spot, quando incorporato in un ecosistema di Business Automation, non solo **eleva la qualità e la rilevanza dei contenuti video**, ma assicura anche che ogni video sia distribuito, visualizzato e ottimizzato in modo da **massimizzare l'engagement** e la conversione, fornendo un **autentico valore aggiunto** alla strategia di marketing complessiva.



	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Analisi e Pianificazione	●	●	●
Definizione Obiettivi Videospot	●	●	●
Pianificazione Messaggio e Tono del Video	●	●	●
Storyboarding e Scripting	●	●	●
Creazione Storyboard Dettagliato	●	●	●
Stesura Script	●	●	●
Design e Animazione	●	●	●
Linguaggio Grafico Coerente con il Brand	●	●	●
Creazione Elementi Grafici e Animazioni	●	●	●
Colonna Sonora	●	●	●
Integrazione CTA	●	●	●
Collegamento Piattaforme Automation	●	●	●
Ottimizzazione e Integrazione Digital	●	●	●
Adattamento Vari Formati e Piattaforme	●	●	●
Embed in Landing Pages - Email - Social	●	●	●
Pixel Tracciamento	●	●	●
Monitoraggio Metriche	●	●	●
Integrazione con CRM	●	●	●

9. MESSAGING SYSTEM

Il servizio di Messaging System, specificatamente focalizzato su piattaforme come **WhatsApp** e **Telegram**, offre alle aziende una modalità **diretta e istantanea** per comunicare con i propri clienti. Quando tale servizio è integrato nel programma di Business Automation, si ottiene un **sistema avanzato di messaggistica** che può **personalizzare, ottimizzare e automatizzare le interazioni con gli utenti**.

Quando il servizio di Messaging System viene incorporato in un ecosistema di Business Automation, le aziende hanno l'opportunità di creare **esperienze d'utente dinamiche, personalizzate e altamente efficaci**, sfruttando le piattaforme di messaggistica più popolari del momento. Questa integrazione garantisce che ogni messaggio inviato sia non solo tempestivo e rilevante, ma anche parte di una strategia di comunicazione più **ampia e coordinata**.



Grado 3

WhatsApp



Impostazione e Personalizzazione

Configurazione di WhatsApp Business

Personalizzazione Profilo Aziendale

Integrazione CRM

Marketing e Distribuzione di Contenuti

Campagne Promozionali Broadcast

Invio Newsletter e Aggiornamenti Aziendali

Gestione Interazioni e Supporto Clienti

Risposte Automatiche FAQ

Piattaforme Supporto Gestione Richieste Clienti

Chat in Tempo Reale Servizio Clienti

Automazione e Segmentazione

Messaggi Automatizzati Onboarding Clienti

Segmentazione Utenti

Trigger Automatici



Grado 3

Telegram

- Impostazione e Personalizzazione
- Creazione e Setup Bot Telegram
- Personalizzazione Grafica e Funzionale del Bot
- Integrazione CRM
- Marketing e Distribuzione di Contenuti
- Campagne Promozionali Broadcast
- Canali Tematici Distribuzione Contenuti Specifici
- Sondaggi e Questionari Interattivi Feedback
- Gestione Interazioni e Supporto Clienti
- Risposte Automatiche Basate su Parole Chiave
- Integrazione con Sistemi di Ticketing
- Risposte Rapide Personalizzate
- Automazione e Segmentazione
- Messaggi Automatizzati Nurturing Lead
- Segmentazione Utenti
- Trigger Automatici



10. SKY ADVERTISING

Il servizio di Sky Advertising, quando incorporato all'interno di un programma di Business Automation, **rappresenta una potente leva pubblicitaria che sfrutta la diffusione e la segmentazione avanzata** della televisione satellitare e dei servizi di streaming affiliati per raggiungere il pubblico target in modo preciso e misurabile.

L'integrazione del servizio di Sky Advertising all'interno di un programma di Business Automation offre alle aziende un metodo **efficace e altamente mirato** per raggiungere il loro pubblico target, sfruttando la potenza della televisione satellitare insieme alla precisione e all'efficienza dell'automazione digitale.



Grado 3

Sky Advertising



Segmentazione Audience

Scelta Programmi e Orari più Adeguati al Target

Creazione di Contenuti

Personalizzazione Spot per Differenti Segmenti di Pubblico

Integrazione di CTA Chiare e Misurabili

Integrazione Piattaforme Digitali

Collegamento Spot Televisivi a Campagne Online (Es. Attraverso Qr Code, Url Univoci)

Creazione Landing Pages Specifiche collegate a Campagne Televisive

Setup Pixel Tracciamento Traffico Proveniente dagli Spot

Automazione e Retargeting

Impostazione Campagne Retargeting Utenti Visitatori del Sito Web dopo Aver Visto lo Spot

Automazione Email FollowUp Utenti che Compiono Specifiche Azioni sul Sito

Segmentazione Utenti per Inviare Offerte Personalizzate Basate sul loro Comportamento Post Visita

Analisi e Reporting

Monitoraggio Metriche di Performance degli Spot (Es. Visibilità, Engagement)

Analisi Efficacia Campagne Televisive Rispetto ad Altri Canali

Ottimizzazione Continua Basata su Dati e Feedback

Interazione Coinvolgimento sui Social Media

Creazione Campagne Specifiche per Rafforzare il Messaggio degli Spot

Monitoraggio e Risposta Interazioni e Feedback degli Utenti sui Social

Integrazione con CRM

Tracciamento delle Lead Generate dagli Spot

Misurazione ROI Campagne Televisive

Ottimizzazione Continua

A/B Testing di Differenti Versioni dello Spot

Analisi Preferenze del Pubblico e Adattamento Strategia

Investimento in Orari e Programmi Basati sui Risultati Ottenuti



11. PLATFORM

Marketing Automation e Sales CRM

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
HubSpot	●	●	●
Asana	●	●	●
Spoki			●

12. FINANZA AGEVOLATA

FinScope Solutions

Nel vasto e spesso complicato universo delle agevolazioni finanziarie, emerge **FinScope Solutions** come faro luminoso. Un servizio **unico** nel suo genere, pensato per **assistere** le imprese **in ogni passaggio verso l'ottenimento di fondi, crediti e agevolazioni**. Vi guideremo attraverso tutti gli step per accedere a fondi perduti, crediti d'imposta e finanziamenti agevolati non solo nel settore marketing, ma anche in tutti gli altri ambiti delle agevolazioni. Il nostro obiettivo? Supportare le vostre aziende nel labirinto burocratico, garantendo un **monitoraggio costante** e una **consulenza continuativa e personalizzata**.

Con il nostro supporto, eliminerete la laboriosa ricerca di modulistica, avvisi pubblici e bandi su diverse piattaforme. La nostra missione è agevolare il vostro iter, assicurando l'accesso a incentivi che **potenziano concretamente i vostri progetti aziendali**.

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Check Ammissibilità	●	●	●
Indice Compatibilità	●	●	●
Report Agevolazioni	●	●	●
Monitoraggio	●	●	●
Deep Project Founding	●	●	●
Consulenze	6	8	12
Iter Burocratico	6	8	12
Success Fee	8,5%	7,5%	6,5%

*Success Fee applicata solo su fondi perduti e solo ad erogazione avvenuta da parte dell'ente.

*Success Fee NON applicata su finanziamenti agevolati e crediti d'imposta.

13. ASSICURAZIONE DIGITAL CARE

Questa copertura è attivata automaticamente e gratuitamente su tutti i gradi di Business Automation e su ogni modalità di pagamento scelta.

Cosa offre l'Assicurazione Digital Care?

Digital Care è una copertura completa per proteggervi da eventuali disguidi durante l'implementazione e l'utilizzo di programma Business Automation.

I vantaggi principali:

- **Protezione Continua:** Dal momento dell'attivazione del programma, siete automaticamente coperti da eventuali malfunzionamenti o interruzioni non previste, assicurando una continuità operativa senza interruzioni.
- **Flessibilità nei Pagamenti:** Con l'assicurazione Digital Care, i vostri investimenti sono protetti indipendentemente dalla modalità di pagamento scelta.
- **Rimborso Facilitato:** In caso di insoddisfazione, avete la possibilità di richiedere un rimborso totale della somma versata entro sei mesi dall'attivazione del programma.

Perché offriamo questa copertura gratuitamente?

Crediamo fermamente nel valore e nella qualità dei nostri servizi di Business Automation. Digital Care è un ulteriore passo verso il nostro impegno di garantire la massima soddisfazione del cliente e di instaurare un rapporto basato sulla fiducia e sulla trasparenza.

Come attivare l'Assicurazione Digital Care?

Non è necessario attivare questa copertura, poiché viene applicata automaticamente a tutti i contratti di Business Automation. Tuttavia, vi invitiamo a leggere i termini e le condizioni dettagliate che saranno disponibili nei documenti di contratto.



14. INVESTIMENTO, DURATA, MODALITA' DI PAGAMENTO ROI & ROAS

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
--	---------	---------	---------

14.1. | Prospetto ROI e ROAS

	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Leads in Target Generati	Min. 270	Min. 480	Min. 900
Conversion Rate	10%	12%	15%
Valore Medio Cliente	4.000€	7.000€	10.000€
Costo Medio Leads	120€	120€	120€

14.2. | Investimento, Durata & Modalità di Pagamento NO FONDI

	18 Mesi	24 Mesi	36 Mesi
Durata	18 Mesi	24 Mesi	36 Mesi
Unica Soluzione	56.500€	80.500€	174.500€
6 Rate	9.888€	14.088€	30.538€
Mensile	3.453€	3.709€	5.332€

14.3. | Investimento, Durata & Modalità di Pagamento CON FONDI

	18 Mesi	24 Mesi	36 Mesi
Durata	18 Mesi	24 Mesi	36 Mesi
Unica Soluzione	28.250€	40.250€	87.250€
6 Rate	4.944€	7.044€	15.269€
Mensile	1.727€	1.855€	2.666€

*Assicurazione "Digital Care" Inclusa in ogni grado e modalità di pagamento

*Ogni grado si intende per nazione

*Investimenti Ads Esclusi



15. CASE

CLICK



16. FAQ

CLICK



17. AGENCY PROFILE

CLICK



CHI CREDE IN NOI

StartUp - MPMI - Enti - Brand

Bestway

LACOSTE

Suffetti

BELTION

Clementoni

GARBY

MAINETTI

Barilla

IRES PIEMONTE
COMUNE ALCAMO
SERVENT
MERULA
KENT
FLOB FLOWER
SDG
INTRAMEDIA
TUNESI
SOLUZIONI INNOVATIVE
NAPOLILLO INDUSTRY
SCARLINO
PLUSX
TECNOSELL
DOCFIN
LINIJA MODE
PROFESSIONAL MARINE
FADELFA
UREPA
MIV
CALDANA INTERNATIONAL
COIPA INTERNATIONAL
AMBRA PICCIN
ANGELINI PROJECTS
MY COUNTRY LIFE
H2O
AGENZIA CIFI
OPERA
HORN HELMETS
GEATEC
FARMASSIST
ALIBERTI
FERNOVA
EXPERIENCE
LANOSTRAVOCE
RECORDIA
KOMPO

DIMENSIONE SPA
4 GENERAZIONI
INT&EXT
PIUTURISMO
ADVPLUS
DRUM CIRCLE SPIRIT
SOSYSTEM
GRETA OTO
CHERAMIE
DUESSE DISTRIBUZIONI
PUGLIA RURALE
BESTBAGS
PALAZZO SARTORIALE
REPUBBLICA DOMINICANA
CALABRIA INNOVA
VINEKA
TATALUNA
LEGNO È
YOUKUBES
DIAMANTE SUD
ABC NAILS
BUFANO BRICO CASA
DEMAR
TENDA IN
ASSUNTASIMEONE
TENUTE GIROLAMO
DEBORAH MARTINELLI BONAVIA
TERESA PIZZIGALLO
PARTICOLR DESIGN
PRIME CERIMONE
MASSIMO CERIMONIE
EDILSAVI
FRAGNELLI ARTIGIANA
GAZZETTA DEL TACCO
ARCHITETTURA ETICA
LA CAPANNINA DI FRANCESCHI
MARISA S

CORSARO ARCHITETTI
GIAN RICCARDO RAGUSO
DIVANI CARLUCCI
LEVAPHONE
APULIA PROPERTY DESIGN
DEAPULIA
SELECTO
IL SOFÀ
FALCO D'ORO
COOP NEWTON
CHIRULLI ARREDA
PINTO CALZATURE
TEMA EVOLUTION
FLORIEN CAFFÈ
SUPERMERCATI KAPPA
PMR
DE MICHELI LANCIANI MOTTA
SIWEGO
SV CONSULTING
ISOLA D'ERCOLE
VETRINA DIGITALE
VALLE RITA
ACQUAPARK
VALFASHION
ERBARIO CELESTE EDITORIA
IPHIGENIA
CHEM SOLUTIONS
BLOCK STEM
C2G GROUP
POSI GEST
ECONS
ESHOPPING
FM
FILIERA ONLUS
CORTINA ATELIER



MARKETING HUB

Risorse Utili

DOWNLOAD	1. [eBook]	Brand Storytelling	DOWNLOAD	31. [Checklist]	Fiducia Utenti
DOWNLOAD	2. [Guida]	Omnichannel Personalization	DOWNLOAD	32. [Guida]	Incremento Valore Ordini eCommerce
DOWNLOAD	3. [Template]	Costruire le Personas	DOWNLOAD	33. [Guida]	Google Analytics
DOWNLOAD	4. [eBook]	Processo di Conversion Optimization	DOWNLOAD	34. [Guida]	Programmi Loyalty
DOWNLOAD	5. [Checklist]	AB Testing	DOWNLOAD	35. [Ebook]	Food eCommerce
DOWNLOAD	6. [eBook]	Amazon Marketing Service	DOWNLOAD	36. [Guida]	Customer Lifetime Value
DOWNLOAD	7. [ebook]	Cos'è l'Inbound Marketing	DOWNLOAD	37. [Ebook]	Obiettivi di Business
DOWNLOAD	8. [eBook]	eCommerce & Beauty	DOWNLOAD	38. [Guida]	eCommerce Resi & Rimborsi: Best Practice
DOWNLOAD	9. [Checklist]	Usability	DOWNLOAD	39. [Schema]	Panoramica Metodi User Research
DOWNLOAD	10. [Checklist]	Aumentare Conversioni eCommerce B2C	DOWNLOAD	40. [Guida]	Incrementare Frequenza Acquisto
DOWNLOAD	11. [Ebook]	Costo di eCommerce che Performa	DOWNLOAD	41. [Guida]	User eXperince Personas
DOWNLOAD	12. [Checklist]	Paid Adv Forecast Tool	DOWNLOAD	42. [Guida]	Paid Advertising
DOWNLOAD	13. [Ebook]	Modelli di Attribuzione	DOWNLOAD	43. [Guida]	Migliorare le Performance Google Ads
DOWNLOAD	14. [Ebook]	Real Time Bidding	DOWNLOAD	44. [Guida]	Anatomia e Ottimizzazione Landing Page
DOWNLOAD	15. [Ebook]	Feedback degli Utenti	DOWNLOAD	45. [Guida]	Il Management per Obiettivi OKR
DOWNLOAD	16. [Guida]	eMail Marketing	DOWNLOAD	46. [Guida]	Online Instore
DOWNLOAD	17. [Guida]	WooCommerce vs Magento	DOWNLOAD	47. [Guida]	Sistema Integrato Marketing e Sales
DOWNLOAD	18. [Guida]	Lead Nurturing	DOWNLOAD	48. [Guida]	Consumer Decision Journey
DOWNLOAD	19. [Guida]	Customer Onboarding	DOWNLOAD	49. [Guida]	eCommerce Marketplace Retailer
DOWNLOAD	20. [eBook]	Creare un eCommerce	DOWNLOAD	50. [Ebook]	Strategie Omnicanalità Retailer
DOWNLOAD	21. [eBook]	eCommerce Marketing	DOWNLOAD	51. [Ebook]	Email Marketing Automation
DOWNLOAD	22. [eBook]	User eXperience eCommerce	DOWNLOAD	52. [Guida]	Brand Identity
DOWNLOAD	23. [eBook]	Aumentare Visite eCommerce	DOWNLOAD	53. [Guida]	Guida_rebranding
DOWNLOAD	24. [Checklist]	Valutazione Successo Campagne	DOWNLOAD	54. [Ebook]	UX Nuovi Trend
DOWNLOAD	25. [eBook]	Industria Farmaceutica	DOWNLOAD	55. [Guida]	Digital Native Marketing Brand
DOWNLOAD	26. [Guida]	SmartWorking Efficace	DOWNLOAD	56. [Ebook]	SEO eCommerce
DOWNLOAD	27. [Guida]	Web Personalization	DOWNLOAD	57. [Ebook]	Metodologia Inbound Sales
DOWNLOAD	28. [eBook]	Problemi eCommerce	DOWNLOAD	58. [Ebook]	SEO Ottimizzare Sito Web
DOWNLOAD	29. [Guida]	Growth Driven Design	DOWNLOAD	59. [Guida]	Performance Marketing Automation
DOWNLOAD	30. [eBook]	Mobile Experience			

MILANO

Piazza Umberto Giordano, 2
T. +39 02 40030662

TORINO

Via Confienza, 10
T. +39 011 18837249

ROMA

Via Giorgio Ribotta, 11
T. +39 06 86356542

Cap.Soc. €78,500.00
Agenzia con certificato di qualità ISO 9001
AndreaCastellana.it



