EDIZIONE BLACK FRIDAY

CONNECTIF

10 prompt per ✨ Copilot



Questo Black Friday genera più revenue con meno lavoro manuale.

Ogni prompt è pronto all'uso. Chiedilo a Copilot e lui si occupa del resto: imposta il workflow, il segmento o la campagna in pochi minuti. Quando è pronto, puoi attivarlo direttamente o richiedere modifiche prima del lancio.

Copilot

Personalizzazione per traffico anonimo

Crea un workflow che rilevi cosa stanno guardando i visitatori anonimi e mostri raccomandazioni di prodotto nella home in base al loro comportamento di navigazione.

Copilot

Popup di benvenuto con incentivo

Imposta un workflow di acquisizione per i visitatori non ancora iscritti alla newsletter. Includi un incentivo per iscriversi e un'email di conferma con l'incentivo allegato.

Copilot

Intento di uscita e recupero del carrello

Mostra un popup agli utenti che stanno per abbandonare la pagina, sia su desktop che su mobile. Se l'utente si iscrive, invia un'email con il contenuto del suo carrello.

Copilot

Remarketing per chi non ha comprato

Crea una sequenza di remarketing per i contatti che non hanno ancora acquistato. Includi un'email con i prodotti che hanno visitato e un messaggio Black Friday con la spinta finale all'acquisto.

Copilot

Recupero omnicanale del carrello

Imposta una sequenza di recupero del carrello su tre touchpoint: una notifica push 2 ore dopo l'abbandono, un'email con i prodotti del carrello dopo 24 ore e un SMS dopo 48 ore se il contatto non ha ancora acquistato.

Copilot

Sequenza in base alla cronologia acquisti

Crea una sequenza di email per i contatti il cui ultimo acquisto risale a più di 90 giorni fa. Includi raccomandazioni personalizzate basate sugli acquisti precedenti e un messaggio in ottica Black Friday per incentivare un nuovo acquisto.

Copilot

Floating bar con conto alla rovescia

Lancia una floating bar con conto alla rovescia durante il Black Friday, visibile su tutte le pagine del sito, che mostri a tutti i visitatori il tempo rimasto per approfittare degli sconti.

Copilot

Cross-selling prima dell'acquisto

Crea un workflow di cross-selling che si attivi quando un utente aggiunge almeno un prodotto al carrello, mostrando prodotti complementari tramite un blocco inline.

Copilot

Reattivazione a 45 e 90 giorni

Crea una sequenza di riattivazione per i clienti che hanno acquistato durante il Black Friday e non sono più tornati. Primo messaggio a 45 giorni con un incentivo rilevante, secondo a 90 giorni per chi non ha risposto.

Copilot

Recupero carrelli post-campagna

Identifica i contatti che hanno abbandonato un carrello durante il Black Friday senza completare l'acquisto. Attiva una campagna di recupero mirata a quel segmento nei giorni successivi alla fine del Black Friday.

Come sfruttare al massimo Copilot

#1

Dai a Copilot tutto il contesto possibile: i materiali creativi, i codici sconto, i canali che vuoi attivare e le date del tuo Black Friday. Più informazioni ha, meglio può aiutarti.

#2

Copilot ti propone un piano strategico da approvare o modificare e può creare email e segmenti da zero. Devi solo ricontrollare, salvare e attivare.

#3

Copilot ti guida passo dopo passo. Se hai domande su un workflow, chiedi in chat o menziona un nodo specifico per modificarlo o approfondire.

#4

Chiedi a Copilot di analizzare i risultati e identificare opportunità di ottimizzazione Non solo ti aiuta a costruire la strategia: ti aiuta anche a migliorarla nel tempo.

Non hai più scuse. Il tuo miglior Black Friday è a un prompt di distanza!

Non hai ancora un account Connectif? PROVA UN MESE GRATIS