

Strategia di Marketing Automation



Project Work - Marketing Automation, Marketing Platform & Analytics @ IULM

Il nostro team



Ramona Orsi

Master's Student in Artificial Intelligence, Business, and Society @IULM



Valeria Valdata

Master's Student in Artificial Intelligence, Business, and Society @IULM



Chiara Saponara

Master's Student in Artificial Intelligence, Business, and Society @IULM



Jacopo Leonarduzzi

Master's Student in Artificial Intelligence, Business, and Society @IULM



Luca Scorbati

Master's Student in Artificial Intelligence, Business, and Society @IULM

Agenda

- 1** L'azienda
- 2** Lead Magnet attuali e suggeriti
- 3** Buyer Persona
- 4** Onboarding e sequenza di Nurturing
- 5** Loyalty - SatisPlay
- 6** SatisPlay - i canali
- 7** Monitoraggio Performance: KPI

Satispay

Fondata nel 2013 ad Alba da **Dalmasso, Brignone e Pinta**.

"Semplificare la gestione del denaro per tutti."

Servizi principali

- ☐ Pagamenti in negozio via QR code
- ☐ P2P istantaneo tra contatti
- ☐ Pagamento bollette/servizi via PagoPA
- ☐ Budget settimanale e funzione Salvadanaio
- ☐ Buoni pasto, welfare, servizi finanziari
- ☐ Per le imprese: Satispay Business (pagamenti fisici/online, marketing, loyalty)

Modello di business

- ☐ App gratuita per gli utenti
- ☐ Ricavi da commissioni agli esercenti, servizi aziendali, pagamenti online, integrazioni e-commerce.
- ☐ Vantaggio competitivo: circuito autonomo, costi ridotti, alta scalabilità ed effetti di rete

2

Mappatura dei lead magnet attuali

Entra nel network Satspay Business

Pagare con noi è un gesto naturale, ed è ancora più naturale sceglierci come partner. Il nostro percorso insieme inizia da qui.

Partita IVA*

E-mail*

Numero di telefono*

Inviando il modulo dichiaro di aver letto e compreso la [privacy policy](#)

Richiedi informazioni

Satspay - il tuo alleato tecnologico

Invia una richiesta

Inviando il tuo email

Cognome

Indirizzo

Inviando il modulo dichiaro di aver letto e compreso la [privacy policy](#)

Richiedi informazioni

Non sei ancora iscritto a Satspay Business?

Connettiti a un servizio sviluppato e offerto da Satspay, disponibile per tutti i clienti Satspay Business.

Iscriviti a Satspay Business

Scegli i Buoni Pasto Satspay!

Utilizzabili nella rete per il welfare aziendale più estesa d'Italia

Scegli di più

Cellulare perso o rubato: che cosa faccio con il mio account Satspay?

Hai smarrito il tuo smartphone o ti è stato rubato?

➔ [Consulta questo modulo](#)

Partita IVA*

Dimensione Azienda*

Seleziona

E-mail*

Numero di telefono*

Italy (Italy)

+39

Inviando il modulo dichiaro di aver letto e compreso la [privacy policy](#)

Richiedi informazioni

Richiedi informazioni su Satspay Welfare

Abbiamo tutte le risposte alle tue domande: il nostro team ti contatterà per una consulenza gratuita.

Partita IVA*

Dimensione Azienda*

Seleziona

E-mail*

Numero di telefono*

Italy (Italy)

+39

Inviando il modulo dichiaro di aver letto e compreso la [privacy policy](#)

Richiedi informazioni

People Paying People

Abbiamo reso i pagamenti tra persone più facili

Scarica l'app

Accedi

Iscriviti



Inizia a pagare in modo diverso

Storisci anche più facilmente i tuoi pagamenti. Scarica l'app Satspay e inizia a pagare.

Iscriviti e ottieni un Bonus!

Ottieni un Bonus di Benvenuto di 10 €

1. Inserisci il tuo numero di telefono e clicca su "Associa" per collegare il codice promo al tuo numero.

CODICE PROMO: BLOG

+39 Phone number

Associa

Inviando il proprio numero di telefono, l'utente conferma di aver letto e approvato la [privacy policy](#) di Satspay e di accettare di essere contattato per la completion e l'attivazione di registrazione.

Autoscuole e centri di revisione

Con l'applicazione dedicata, "Connect Motorizzazione", è possibile gestire l'acquisto massivo di bollette senza dover accedere al portale dell'automobilista.

Abbiamo stipulato importanti partnership con:

- ✓ Patente Cloud
- ✓ DriveLab
- ✓ Autiflex
- ✓ Confite

Connetti il tuo account di acquirente senza limiti le pratiche di cui hai bisogno e pagherai il giorno successivo tramite addebito diretto sul conto corrente.

Puoi scegliere tra diversi tipi di Commissioni da applicare.

Consigliati per scoprire le opportunità di integrazione per il tuo settore.

Contattaci

Punti di forza

- ☐ Valore percepito immediato
- ☐ Coerenza con il brand
- ☐ Credibilità e social proof

Punti di debolezza

- ☐ Lead magnet poveri o poco variegati
- ☐ Valore percepito poco differenziante
- ☐ Percorso di conversione complesso
- ☐ Scarsa segmentazione per target

2

Lead Magnet suggeriti: “Che tipo di spender sei?”

Che tipo di spender sei?

Domanda 1/7

Quando ricevi lo stipendio, la prima cosa che fai è...

- ☐ A Completi subito un acquisto
- ☐ B Pagare subito un acquisto
- ☒ C Mettere da parte i soldi

Nome:

AVANTI

Obiettivo del Lead Magnet

Raccogliere nome ed email in cambio di un risultato personalizzato

Contenuti inviati

Profilo completo

Consigli personalizzati su come usare Satispay

Eventuale bonus di benvenuto

Dati raccolti

Nome, email, fascia di spesa (dedotta dal quiz)

Posizionamento

Homepage, sezione “Privati”, pop-up dinamico “Scopri il tuo profilo”

Perché funziona

Interattivo, divertente, personalizzato; genera elevati tassi di conversione

RISULTATO IN ANTEPREIMA →

Sei un RISPARMIATORE SMART!

Lascia il tua email per ricevere subito:

- ✓ Profilo completo
- ✓ Consigli personalizzati su come usare Satispay
- ✓ Eventuale bonus di benvenuto

SCOPRI IL MIO PROFILO

2 Lead Magnet suggeriti:

"Quanto puoi risparmiare usando Satispay?"

Obiettivo del Lead Magnet

- ☐ Ottenere email e range di spesa mensile

Contenuti inviati

- ☐ Caratteristiche di comportamento
- ☐ Consigli personalizzati su come usare Satispay

Dati raccolti

- ☐ Email, fascia di spesa, uso di carte

Posizionamento

- ☐ Pagina "Come funziona" o "Scarica l'app"

Perché funziona

- ☐ Promette un beneficio immediato (risparmio) e genera curiosità



2 Lead Magnet suggeriti:

Bonus riservato ai nuovi iscritti alla newsletter



Obiettivo del Lead Magnet

- ☐ Raccogliere email offrendo un incentivo concreto

Contenuti inviati

- ☐ Bonus
- ☐ Incentivi ad utilizzare l'app

Dati raccolti

- ☐ Email (con consenso esplicito)

Posizionamento

- ☐ Banner in homepage e nel footer

Perché funziona

- ☐ Incentivo chiaro, immediato e semplice: aumenta rapidamente le iscrizioni

2 Lead Magnet suggeriti:

Chatbot e Accesso agli articoli tramite registrazione



Obiettivo del Lead Magnet

- ☐ Incentivare la registrazione raccogliendo l'email attraverso l'uso del chatbot

Dati raccolti

- ☐ Email

Posizionamento

- ☐ Pop-up sul sito, widget nella pagina "Supporto", integrazione su WhatsApp Business.

Perché funziona

- ☐ Offre valore immediato, è interattivo e "a bassa frizione": gli utenti sono più propensi a lasciare i dati per ottenere risposte rapide e personalizzate

Obiettivo del Lead Magnet

- ☐ Raccogliere dati personali incentivando la lettura di contenuti premium

Dati raccolti

- ☐ Email (eventualmente nome)

Posizionamento

- ☐ Blog: articoli in evidenza, contenuti premium, risorse scaricabili

Perché funziona

- ☐ La barriera è bassa e il valore percepito alto: chi è interessato all'argomento è disposto a registrarsi per accedere all'intero contenuto

3

Buyer Persona



Giulia Conti

Studentessa di Economia a Milano, vive in un appartamento condiviso e utilizza lo smartphone per social, food delivery e pagamenti, anche con Satispay. È attenta a offerte e comodità

- ✓ Pagamenti P2P immediati, cashback, budget settimanale chiaro, risparmio automatico
- ✗ Registrazioni troppo lunghe, richiesta di troppi dati bancari, mancanza di vantaggi immediati (cashback/bonus)

Marco Rossi

Gestisce una caffetteria a Bologna e utilizza lo smartphone per lavoro. Non è molto esperto di tecnologia, ma apprezza strumenti semplici e utili

- ✓ Commissioni più basse, pagamenti rapidi, visibilità tramite mappa negozi, attrazione di clienti giovani e digitali
- ✗ Timore di configurazioni complesse, paura di problemi tecnici o ritardi nei pagamenti, diffidenza verso app poco intuitive

Sara Verdi

Project Manager a Torino, vive con un figlio piccolo e utilizza smartphone e Apple Watch per acquisti, pagamenti e organizzazione. Apprezza app moderne, affidabili e ben progettate

- ✓ Pagamenti immediati senza carte fisiche, gestione delle micro-spese familiari in una sola app, brand italiano affidabile
- ✗ Odia procedure lente, disinstalla se non percepisce valore reale, non tollera notifiche eccessive o contenuti irrilevanti

4

Onboarding e sequenza di Nurturing: Giulia Conti



4

Onboarding

Trigger di Ingresso

Giulia entra nell'automazione non appena compila un **modulo** sul sito o sull'app.

Questo ci permette di identificarla subito come nuovo contatto potenzialmente interessato al servizio e di **collezionare dati** come nome, cognome, email...

Assegnazione punteggio

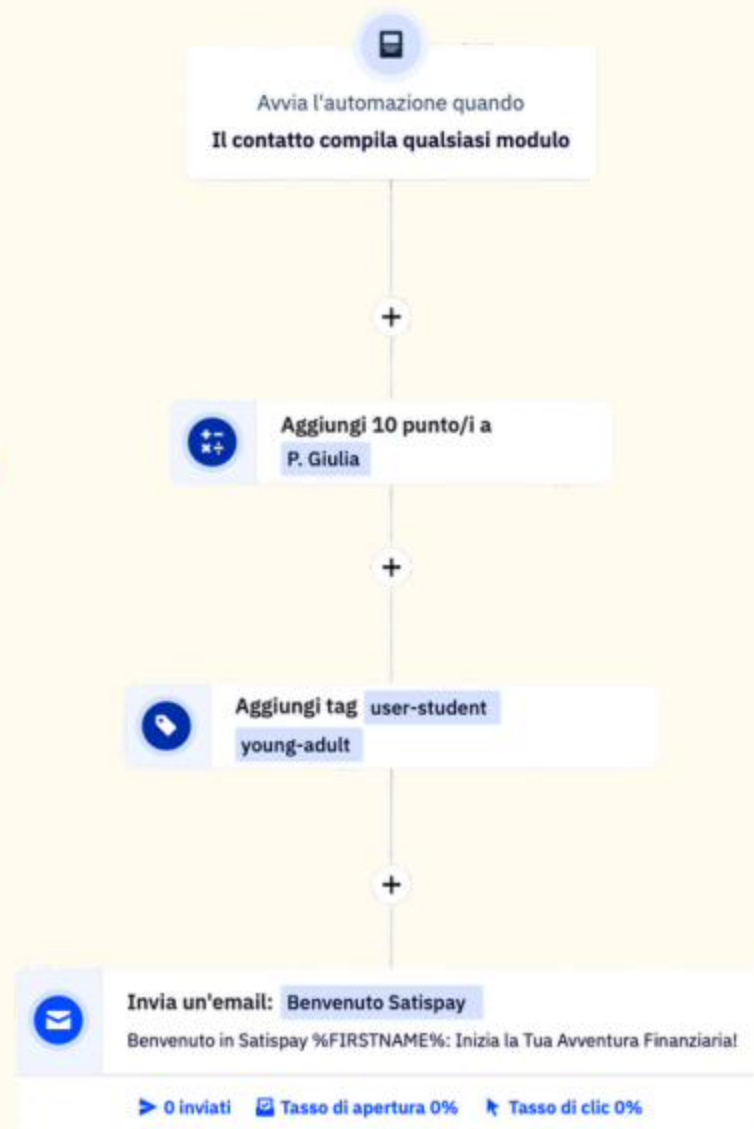
- ☐ +10 punti nel contatto "P. Giulia"

Applicazione dei Tag

- ☐ **user-student**: indica che è una studentessa universitaria
- ☐ **young-adult**: appartiene alla fascia giovane adulta, digital-first

Mail di benvenuto

Giulia riceve un'email costruita sulle sue esigenze: **"Benvenuto in Satispay, %FIRSTNAME%".**



4

Tagging e Scoring

Scoring dinamico

- ☐ Valutiamo l'interesse di Giulia in tempo reale

Assegnazione punti

- ☐ +5 per apertura email (email-engaged)
- ☐ +10 per clic (cta-clicker)

Penalità inattività

- ☐ -5 per ogni email ignorata

Posizionamento

- ☐ L'utente diventa pronto all'offerta premium (Satisweek Challenge) solo se supera 30 punti

Punteggio max: 60

Tagging e nurturing

Il Tagging traccia lo stato di Giulia lungo tutto il flusso

- ☐ **Profilazione iniziale:** user-student, young-adult
- ☐ **Interazione:** email-engaged, cta-clicker
- ☐ **Adesione offerta:** challenge-joined
- ☐ **Conversione finale:** al raggiungimento di 60 punti, assegniamo start-satisfplay → utente pronto alle offerte avanzate
- ☐ **Uscita negativa:** il tag reactive-user è presente nell'uscita negativa, ma con possibilità di riattivazione e quindi indirizzato a una campagna diversa

Uscita positiva (conversione)

- ☐ Assegnazione Tag start-satisfplay, l'utente diventa cliente attivo

Uscita negativa (non recuperato)

- ☐ Penalità finale, assegnazione Tag inactive, chiusura tramite Fine dell'automazione

4

Sequenza di nurturing



4

Offerta: SatisWeek



Obiettivo e funzionamento

Sfida settimanale gamificata per aumentare uso e retention per far percepire Satispay come un gioco utile e quotidiano che stimola risparmio e continuità d'uso.

- ☐ **Meccanica:** email "Riesci a risparmiare 5€ in 7 giorni con Satispay?" + barra di progresso nell'app che si riempie a ogni pagamento
- ☐ **Premio:** cashback 10% in un locale vicino all'università
- ☐ **CTA:** "Accetta la sfida e inizia la tua SatisWeek 🎮"
- ☐ **Logica automatica:** se clicca → tag challenge-joined; se completa → entra nel flusso loyalty SatisPlay

5

Loyalty - SatisPlay

Cos'è

SatisPlay trasforma l'uso dell'app in mini-missioni giornaliere o settimanali che premiano gli utenti con cashback extra, badge e punti.

Come funziona

Gli utenti ricevono ogni settimana 3 missioni personalizzate, es.:

- Paga 3 volte nei tuoi locali preferiti
- Dividi il conto con un amico
- Usa un'offerta cashback
- Invita un amico e completate una missione insieme

Ricompense

Completando le missioni si guadagnano **SatisCoin**, convertibili in:

- Sconti
- Cashback
- Premi/Prodotti (partnership brand)



Progressione

Ogni missione contribuisce a una progress bar settimanale con livelli:
Bronze → Silver → Gold → SatisHero



5

SatisPlay - Le missioni

Ogni settimana ha un tema:

- 📖 **Back to Uni** – missioni per studenti (bar, libri, coinquilini)
- ☕ **Coffee Week** – micro pagamenti e cashback nei locali partner
- ❤️ **Local Heroes** – acquisti nei negozi di quartiere
- ✨ **Digital Detox Week** – zero contanti, solo pagamenti smart



Missione: Il caffè digitale

Effettua 3 pagamenti in un bar convenzionato

Missione: Zero contanti, zero stress

Effettua 5 pagamenti in 5 giorni diversi

Missione: SatisGang

Invita un amico che completa il primo pagamento

Missione: Dividi e vinci

Dividi il conto con almeno 2 amici tramite app

Missione: SatisCollector

Completa tutte le missioni della settimana

5 SatisPlay - Satiscoin & premi

I SatisCoin possono essere:

- Accumulati nel proprio profilo (wallet interno).
- Spesi liberamente nel **Catalogo Premi**.
- Convertiti in cashback o sconti direttamente nell'app.

Fascia base (100-300 SC)

- Caffè on SatiSpay = coupon da 2€ valido in bar partner
- Bonus ricarica = +3€ al prossimo trasferimento nel wallet



Fascia intermedia (400-800 SC)

- Menù McDonald's = coupon food partner
- Gift card partner = buono digitale di 5€ (Netflix, Spotify)



Fascia premium (900-2000+ SC)

- SatisWeekend = voucher da 25€ per viaggi o trasporti partner (italo, Flexibus, Airbnb)
- Mega cashback = rimborso del 10% sui prossimi 10 pagamenti
- Eventi esclusivi = accesso a experience riservata per top user (concerti, aperitivi brandizzati)



Premi esclusivi:

- Premi limited edition
- Missioni speciali con premi segreti
- Premi geolocalizzati inseriti da partner commerciali

6

SatisPlay - i canali

App mobile

Sezione "Marketplace SatisCoin"
con filtri

Email marketing

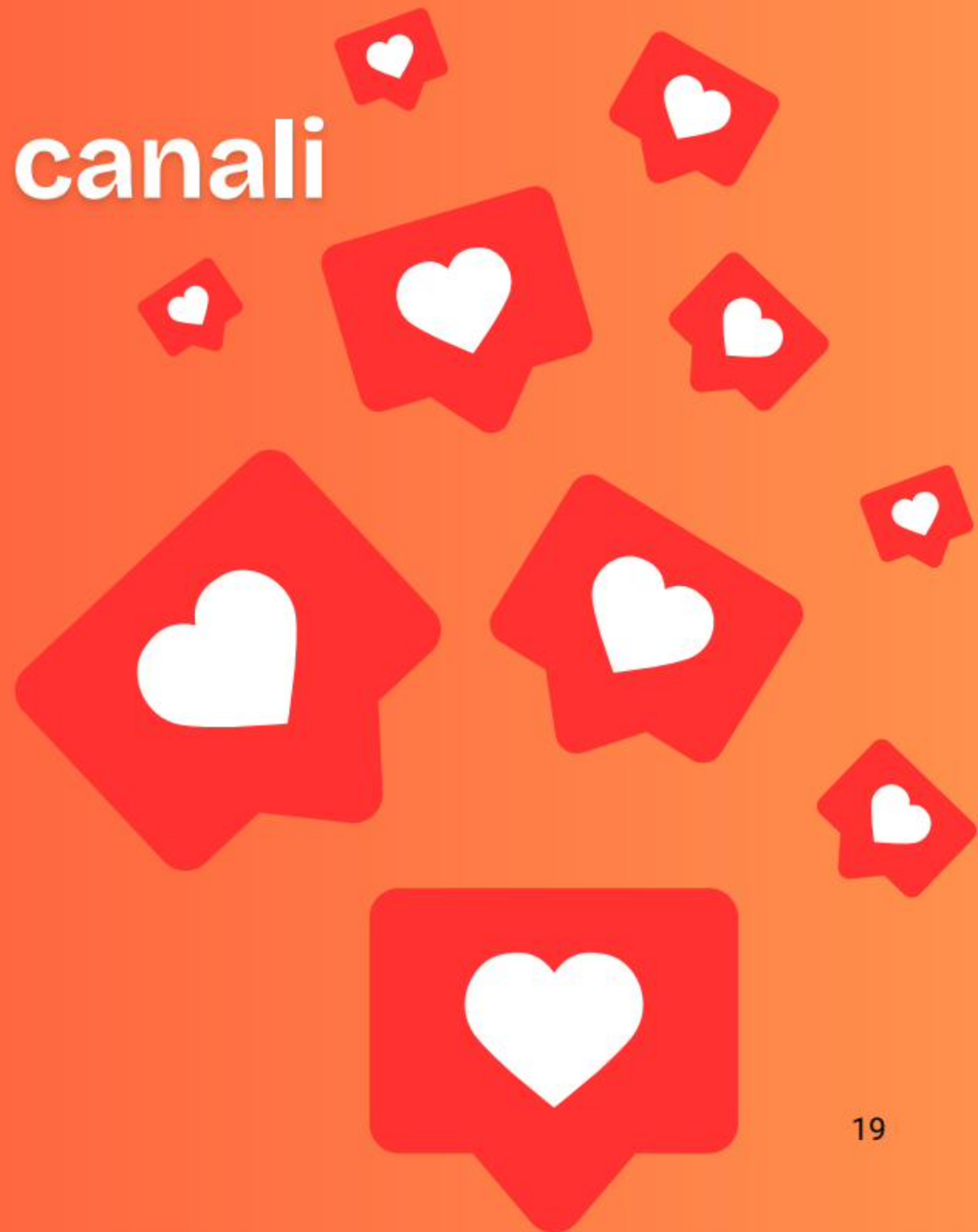
Invio settimanale di "Nuovi
premi disponibili"

Push notification

"Hai abbastanza SatisCoin per
un premio!"

Social

Teaser mensili "Nuovi premi
sbloccabili" + hashtag
#SatisCoinHunt



7 Monitoraggio Performance

Awareness

- Tasso d'iscrizione $\geq 25\%$
- Completion Rate $\geq 60\%$

Nurturing

- Tempo medio tra iscrizione e primo pagamento
- Click-Through Rate $\geq 10\%$

Offerta

- Redemption Rate $\geq 30\%$
- Conversion Rate $\geq 25\%$

Retargeting

- Churn Rate $\leq 10\%$
- Reactivation Rate $\geq 15\%$

Loyalty

- Tasso di completamento missioni $\geq 50\%$
- Tasso di utilizzo SatisCoin (Redemption) $\geq 60\%$
- Referral Conversion Rate $\geq 25\%$

Advocacy

- Net promoter Score $\geq +45$
- Tasso recensioni positive su App Store $\geq 90\%$



**“Più usi Satispay, più
SatisCoin guadagni.
Più SatisCoin guadagni, più
esperienze vivi”**

– Giulia

Grazie per l'attenzione

