

## Partenza progetto

A partire da lunedì 29 maggio e per le successive 3 settimane, partirà il progetto di Lead Generation per Spazio Relax a cura del team Cloud Care/Spinup. La generazione di lead avverrà tramite Facebook (da valutare in un secondo momento l'utilizzo di altri canali social).

Le campagne saranno attive h24 e tutti i giorni per 3 settimane consecutive.

L'obiettivo della campagna è convertire in vendite il maggior numero possibile di contatti e aumentare la visibilità del brand Spazio Relax.

Per attrarre maggiormente l'attenzione dei potenziali clienti, è stato inserito un codice sconto pari a 50€ per tutti coloro che, una volta lasciato il contatto, si recheranno in un punto vendita Spazio Relax per acquistare un prodotto.

## Esempio creatività campagna

Di seguito, alcune creatività che verranno utilizzate per le campagne.

spazi@relax



POLTRONE CERTIFICATE  
DISPOSITIVO MEDICO  
SANITARIO

**50€**  
DI BUONO

GARANZIA PER 24 MESI - PRONTA CONSEGNA IN  
24/48 ORE - ASSISTENZA INCLUSA - ROLLER SYSTEM

**RICEVI IL BUONO ORA**

spazi@relax



POLTRONE CERTIFICATE  
DISPOSITIVO MEDICO  
SANITARIO

**50€**  
DI BUONO

GARANZIA PER 24 MESI - PRONTA CONSEGNA IN  
24/48 ORE - ASSISTENZA INCLUSA - ROLLER SYSTEM

**RICEVI IL BUONO ORA**

## Esempio creatività campagna

Di seguito, alcune creatività che verranno utilizzate per le campagne.

spazi@relax



spazi@relax



## Cosa deve fare il venditore dello store

Il venditore dello store, una volta accolto il cliente che ha scaricato il coupon e desidera ricevere il buono, dovrà effettuare i seguenti passaggi:

1. Controllare il coupon scaricato dal cliente
2. Applicare la scontistica per il prodotto
3. Comunicare l'indirizzo e-mail del cliente al responsabile dello store al fine di tracciare la vendita derivante dalla campagna

Grazie per l'attenzione

