

Webinar per Cantine

Incrementare l'Afflusso di Visitatori in Cantina con la Lead Generation

Il webinar inizierà tra pochi minuti.

Mercoledì 10 luglio 2024 - ore 17.00

Chi è Divinea?



Divinea è l'impresa tecnologica italiana specializzata in **prodotti e servizi digitali per il settore vitivinicolo**.

La nostra mission: accompagnare le cantine italiane attraverso il processo di digitalizzazione e supportarle nell'adozione di **strumenti fondamentali per la gestione delle relazioni con i consumatori finali**.

Programmazione webinar 2024

6 marzo 2024

1.

“Dashboard enoturismo e vendite dirette: **il successo dietro ai dati**”

3 aprile 2024

2.

“Come preparare la tua cantina alla **stagione enoturistica 2024**”

8 maggio 2024

3.

“Tra i numeri del vino: presentazione del **Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2024**”

10 luglio 2024

4.

“Come incrementare l'afflusso di visitatori in cantina con **Lead Generation**”

11 settembre 2024

5.

“**Wine Tourism Hub**: riparti a settembre con il piede giusto nell'Enoturismo e nelle Vendite Dirette”

16 ottobre 2024

6.

“Wine Suite in evoluzione: scopri le novità per **automatizzare e ottimizzare le attività** della tua cantina”

Speaker del webinar



Roberto Villa
Chief Marketing Officer
DIVINEA



Federica Rovetto
Mrkt. Specialist
DIVINEA



Arianna Proverbio
Hospitality Assistant
RUGGERI



Federico Piaggi
Titolare
FRADÈ WINE



Marco Balbinot
Titolare
LE MANZANE



Anna Balbinot
Titolare
LE MANZANE

AGENDA

17.
05

Funnel Marketing e Lead Generation: cos'è e a cosa serve

17.
15

Approcci organici e a pagamento per fare Lead Generation

17.
25

Form Builder di Wine Suite:
raccolta dati all'interno di un unico contenitore

17.
30

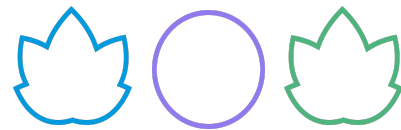
Parola alle cantine: strategie utilizzate e risultati ottenuti

17.
50

Sessione di domande e risposte

1. Marketing Funnel e Lead Generation: cos'è e a cosa serve

Il Marketing Funnel



Un modello che descrive le varie **tappe che portano alla conversione di un cliente.**

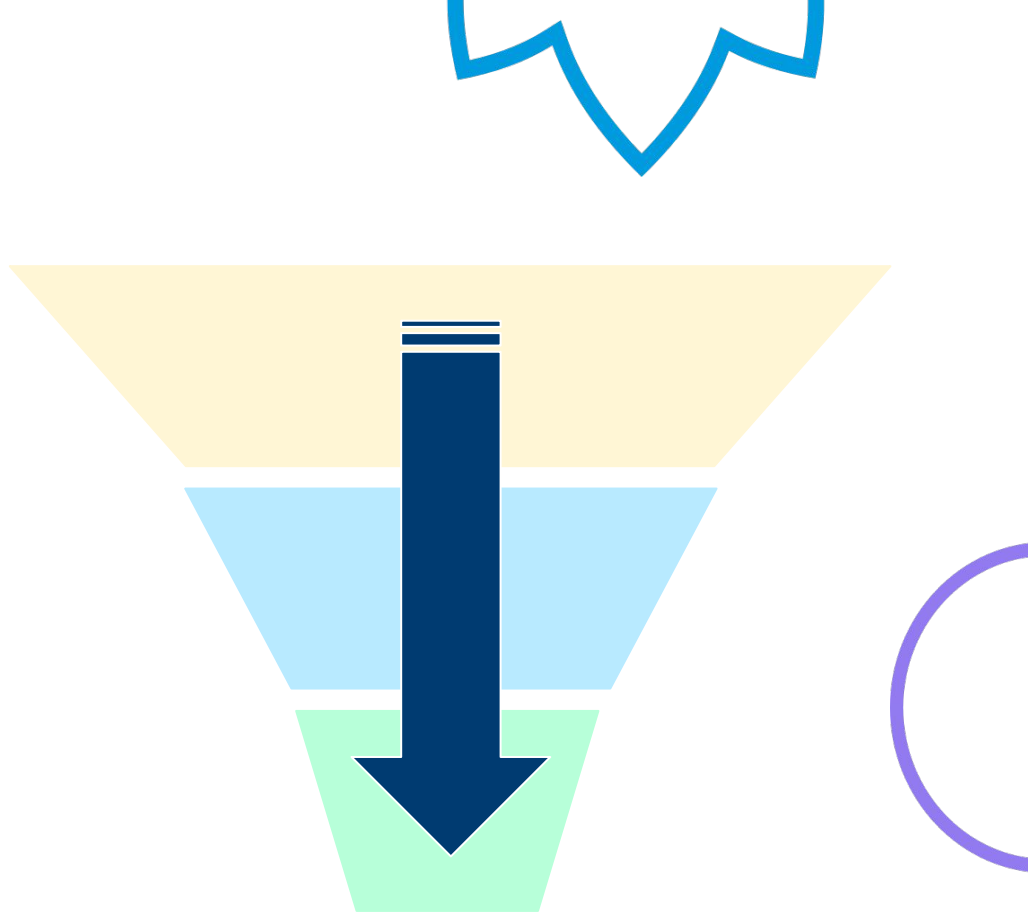
Dalle fasi iniziali in cui i potenziali clienti vengono a conoscenza della tua attività, alla fase di acquisto.

1. Rafforzamento della **BRAND AWARENESS**;
2. Aumento delle **VENDITE**;
3. **FIDELIZZAZIONE** del cliente.

A COSA MI SERVE?

Il Marketing Funnel

Per delineare il **percorso di un cliente tipo** (o Customer Journey) è necessario possedere strumenti che siano in grado di **tenere traccia di tutti i TOUCHPOINT**.



AWARENESS



CONSIDERATION



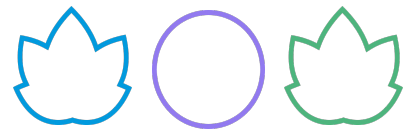
CONVERSION



* Processo di lead generation è lungo →

Il passaggio da semplice utente che non ci conosce a cliente fidelizzato non è immediato.

La Lead Generation



Alimentazione del
funnel di vendita,
garantisce flusso
costante di **lead
qualificati**

**Costruzione di
relazioni solide** per
incrementare
interesse verso
prodotti/servizi.

Attrazione e
ingaggio di
potenziali clienti
creando **valore
aggiunto**

PARTE CRUCIALE DEL PROCESSO DI VENDITA

Valore aggiunto: settore vitivinicolo



VALORE ECONOMICO: scontistica / promozioni su primo acquisto o in determinati periodi dell'anno



VALORE INFORMATIVO / FORMATIVO: curiosità su azienda, territorio, prodotti



VALORE RELAZIONALE: accesso a servizi e prodotti premium (es. Wine Club)

2.

Approcci organici e a pagamento per fare Lead Generation

La Lead Generation: approcci organici

SEO e ottimizzazione sito web → aumenta la tua visibilità online e fatti trovare sui motori di ricerca

Content Marketing → crea contenuti autentici e di valore per attrarre e coinvolgere il tuo pubblico

Email Marketing → strumento particolarmente efficace per fidelizzare il tuo pubblico

ATTIVITÀ CHE RICHIEDONO IMPEGNO E DEDIZIONE

La Lead Generation: approcci paid



Porsi degli **OBIETTIVI** che siano *specifici, misurabili, raggiungibili, rilevanti e basati sul tempo*



Decidere aspetti come **TARGET, BUDGET e TIMELINE** della campagna che stiamo creando



Una volta avviata la campagna, valutare performance e fare attività di **OTTIMIZZAZIONE**

**CAMPAGNE
NO-STOP O
OCCASIONALI**

Advertising con Google ADS

1. **Tipologie di campagne:** Rete di Ricerca, Rete Display, Video, Shopping e App
2. **Targeting:** Parole chiave, dati demografici, geografici e interessi, remarketing
3. **Misurazione delle performance:** CTR, CPA, CPM, ROAS, Conversioni e Traffico sono metriche fondamentali per valutare l'efficacia delle campagne → ottimizzazione (manuale o automatizzata)



Advertising con Meta Business

1. **Tipologie di campagne:** Awareness, Consideration e Conversion (**LEAD**)
2. **Tipi di annunci:** Immagine, video, carousel, storie e reels
3. **Targeting:** Demografico, geografico, interessi, comportamentale, lookalike audience e audience personalizzata (dati CRM e sito web)
4. **Budget:** giornaliero o totale
5. **Reportistica e Analytics:** CTR, CPC, CPA, tracciamento conversioni, engagement (like, condivisioni, commenti).



ADV a confronto

GOOGLE

- Audience con alta intenzione di acquisto
- Contatti qualificati grazie a parole chiave
- Promuovere prodotti e ottenere vendite dirette (Shopping)
- Campagne locali o specifiche aree geografiche

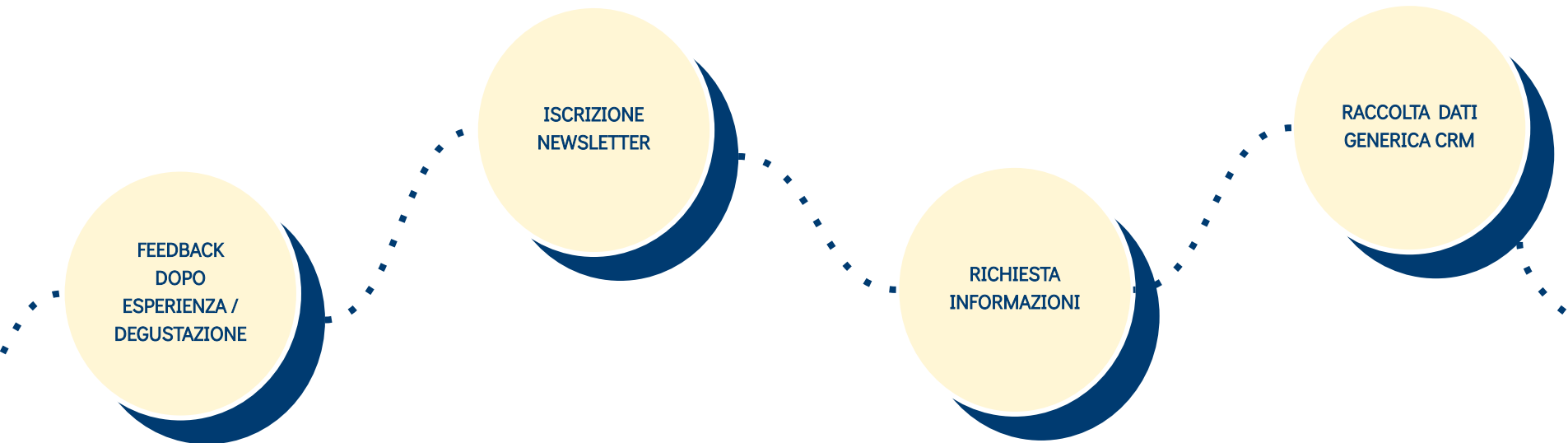
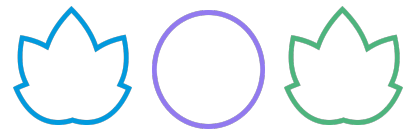
META BUSINESS

- Aumentare la brand awareness di un'azienda
- Audience specifiche basate su interessi e comportamenti
- Promuovere interazioni con pubblico
- Utilizzo dati di interazione per remarketing

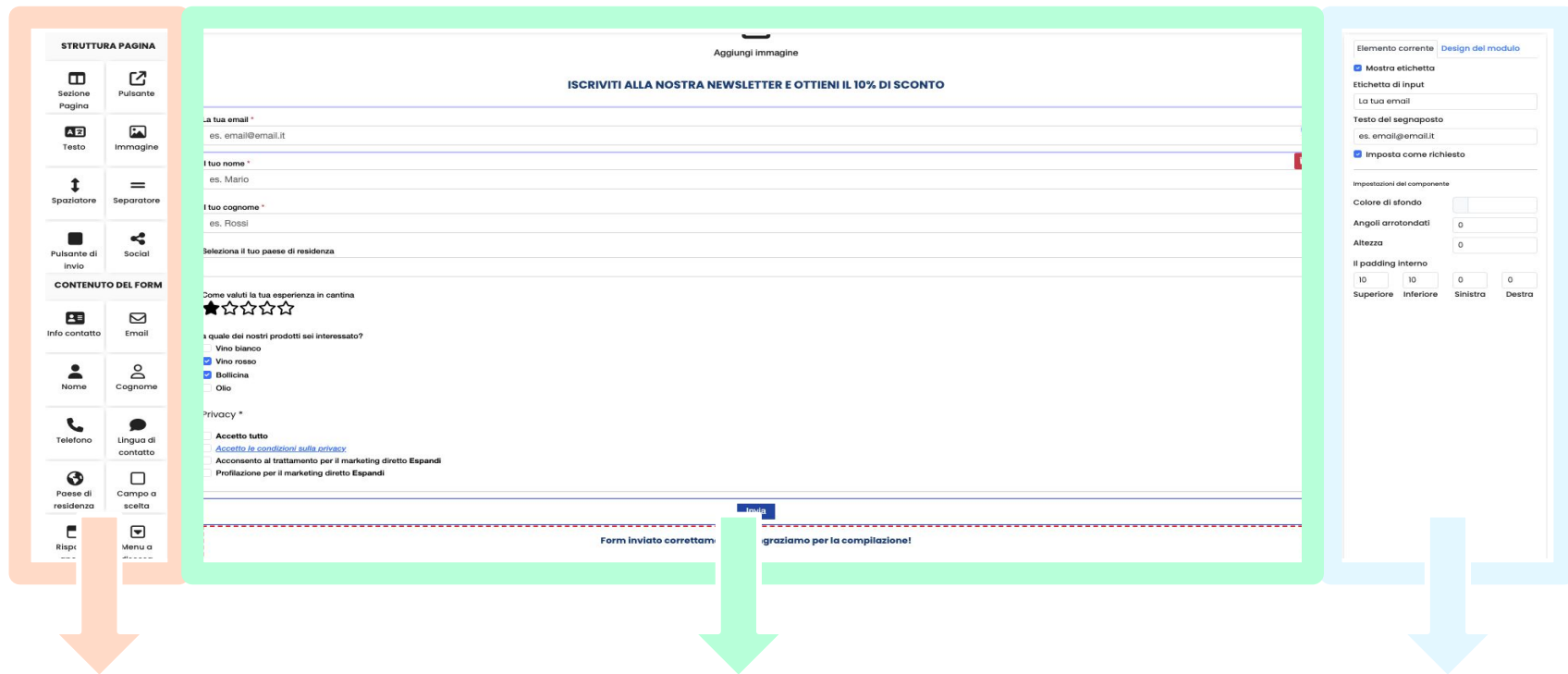
3.

Form Builder: raccolta dati all'interno di un unico contenitore

Form Builder: cos'è



Nuova funzionalità WS → creare facilmente moduli personalizzabili di raccolta dati per veicolare i contatti all'interno di un'unica piattaforma



ELEMENTI
STRUTTURA

OUTPUT
FORM

MODIFICA
ELEMENTO

Form Builder: come può essere usato

1. LINK da inserire nelle campagne marketing, nelle mail transazionali o nelle campagne ADV
2. In diverse pagine del sito web tramite CODICE IFRAME
3. Stampa del QR CODE da posizionare in cantina, in fiere o eventi etc.

Opzioni di pubblicazione per: **Form contatto**

1. Link:
<https://forms.divinea.com/c6b60e35-2d7d-47a8-89bb-7a59fb84c053>

2. Incorporato nel mio sito web:
`<iframe src="https://forms.divinea.com/c6b60e35-2d7d-47a8-89bb-7a59fb84c053" width="800px" height="600px"></iframe>`

3. QR code: 



4.

Parola alle cantine: strategie utilizzate e risultati ottenuti

Strategie per una Lead Generation efficace



Strumenti e canali utilizzati per una Lead Generation efficace ed aumentare il flusso di visitatori

Implementazione del Form Builder



→ Sito web: **iscrizione newsletter**

→ Strumento unico per arricchire CRM

IT EN

Vieni a a Valdob

Ruggeri ti aspetta a Valdobbiadene. Potrai gustarti l'esperienza in cantina. Potrai guidarti e passeggiare sul C.D. conoscere le diverse varietà di D.O.C.G., comprendere la filosofia di questo splendido territorio, patrimonio UNESCO.

Visite e degustazioni

Iscriviti alla newsletter

Rimani aggiornato sul mondo Ruggeri e sulle promozioni esclusive del *Wine Club*.

Società soggetta al Registro Imprese di Rotkappchen-M. Via Pra' Fontana 9092 - ruggeri@valdobbiadene.it

Nome *

es. Mario

Cognome *

es. Rossi

Email *

es. email@email.it

Azienda

Prefisso internazionale

Numero di telefono

Seleziona il tuo paese di residenza *

Note

Ruggeri utilizzerà le informazioni fornite in questo modulo per rimanere in contatto con voi e per fornirvi aggiornamenti e comunicazioni marketing.

Privacy *

☐ Accetto tutto

☐ [Accetto le condizioni sulla privacy](#)

☐ Accenso al trattamento per il marketing diretto **Espandi**

☐ Profilazione per il marketing diretto **Espandi**

Mi iscrivo alla newsletter

STRUMENTI UTILIZZATI:

- Strumenti organici e a pagamento
- **Social:** Instagram, Facebook e LinkedIn contenuti organici
- **ADV Google e Meta:** campagne occasionali / stagionali per eventi e promozioni + campagne attive tutto l'anno
- Fondamentale **Wine Club**
- **Email Marketing**
- Attività gestite in autonomia da risorse interne



Implementazione del Form Builder



- **Pop-up** apertura sito con **iscrizione newsletter e incentivo 10%** su primo acquisto vino o esperienza
- **Sezione Shop**: iscrizione alla newsletter
- **Footer sito**: iscrizione newsletter con rimando a pagina dedicata
- **Sezione Contatti**: raccolta informazioni generiche

ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER
E RICEVERAI SUBITO UN CODICE
SCONTO DEL 10%

La tua email *
es. email@email.it

Il tuo nome *
es. Mario

Il tuo cognome *
es. Rossi

Il tuo compleanno
inserisci la data

Prefisso internazionale

Numero di telefono
inserisci il numero

!! PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER CLICCA SU "ACCETTO TUTTO" !!

Privacy *
☐ Accetto tutto

Accetta cookie
Nega
Salva preferenze



STRUMENTI UTILIZZATI PER LG

- Strumenti organici e a pagamento
- **Ottimizzazione sito:** posizionamento organico keyword su SERP Google
- **Social:** Instagram, Facebook e LinkedIn contenuti organici
- **Sponsorizzazioni Meta** (FB e IG): campagne periodiche (es. esperienze, eventi, promozioni)
- Utilizzo del **retargeting** da visitatori del sito / ricerche online
- Costante **monitoraggio performance:** visitatori sito ultimi 90 giorni: 10.253 (oltre il 70% dai social)
- Attività gestite in autonomia da **risorse interne**

Implementazione del Form Builder



→ Footer sito: iscrizione **newsletter con incentivo 10%** sul primo acquisto
→ **QR code**: utilizzato al Vinitaly e altri eventi più piccoli

IT | EN

LE MANZANE[®]
to be happy

Azienda Shop Esperienze Magazine Contatti

Nome *

Cognome *

Email *

Privacy *

☐ Accetto tutto

☐ [Accetto le condizioni sulla privacy](#)

☐ Acconsento al trattamento per il marketing diretto [Espandi](#)

☐ Profilo per il marketing diretto [Espandi](#)

ISCRIVITI

Ciao hai bisogno di aiuto?

STRUMENTI UTILIZZATI PER LG

- Strumenti organici e a pagamento
- **Email marketing** (comunicazioni legate ad eventi o promo prodotti)
- **Social**: Instagram, Facebook, LinkedIn e TikTok contenuti organici
- **Sponsorizzazioni Meta**: Instagram e Facebook (lead generation per esperienze)
- Approccio a **Influencer Marketing**



Domande?

Grazie a tutti per la partecipazione!

Prossimo appuntamento
Mercoledì 11 settembre 2024

*“Wine Tourism Hub: riparti a settembre
con il piede giusto nell'Enoturismo e nelle
Vendite Dirette”*

wine-suite.com
comunicazione@divinea.com

Prova Wine Suite

