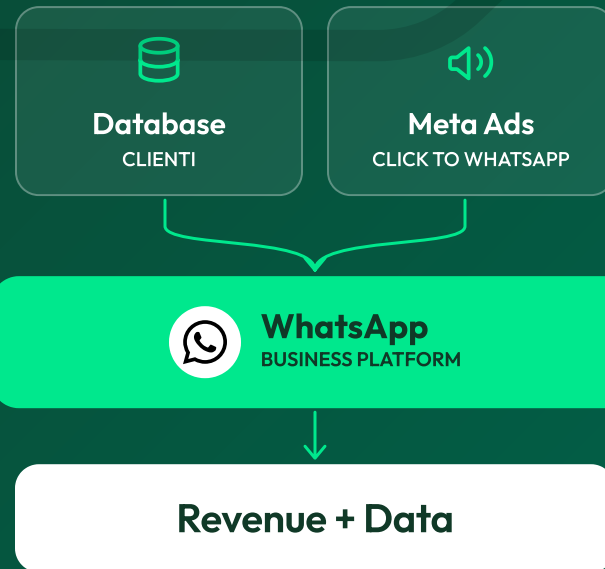


WEBINAR · BLACK FRIDAY SU WHATSAPP

Black Friday su WhatsApp

Come trasformare lead, database e conversazioni
in un sistema che genera fatturato.

()register.it
by teamblue



Due competenze, una conversazione

per il successo del tuo Black Friday su WhatsApp.



Gianluca Tursi

TECHNICAL LEAD PINGUP

Responsabile dell'architettura e dello sviluppo tecnologico della piattaforma, con focus su AI, automazioni, API e integrazioni. Coordina il team tecnico e sviluppa soluzioni innovative, scalabili e orientate al business.



Andrea Loretto

SOCIAL MEDIA SPECIALIST

Pianifica e gestisce le strategie di social media marketing, con l'obiettivo di aumentare la visibilità del brand, generare lead qualificati e favorire le conversioni.

Il percorso in sei tappe.

01 Il contesto

- Oltre la gara allo sconto
- Dove si disperde l'attenzione

02 La strategia

- Due leve, un solo canale
- Da funnel a Revenue Loop

03 Leva 1 • Database

- Attivare e segmentare
- Qualificare con i Flows
- Automazioni

04 Leva 2 • Meta ADV

- Click-to-WhatsApp
- Closed loop

05 Misurare e convertire

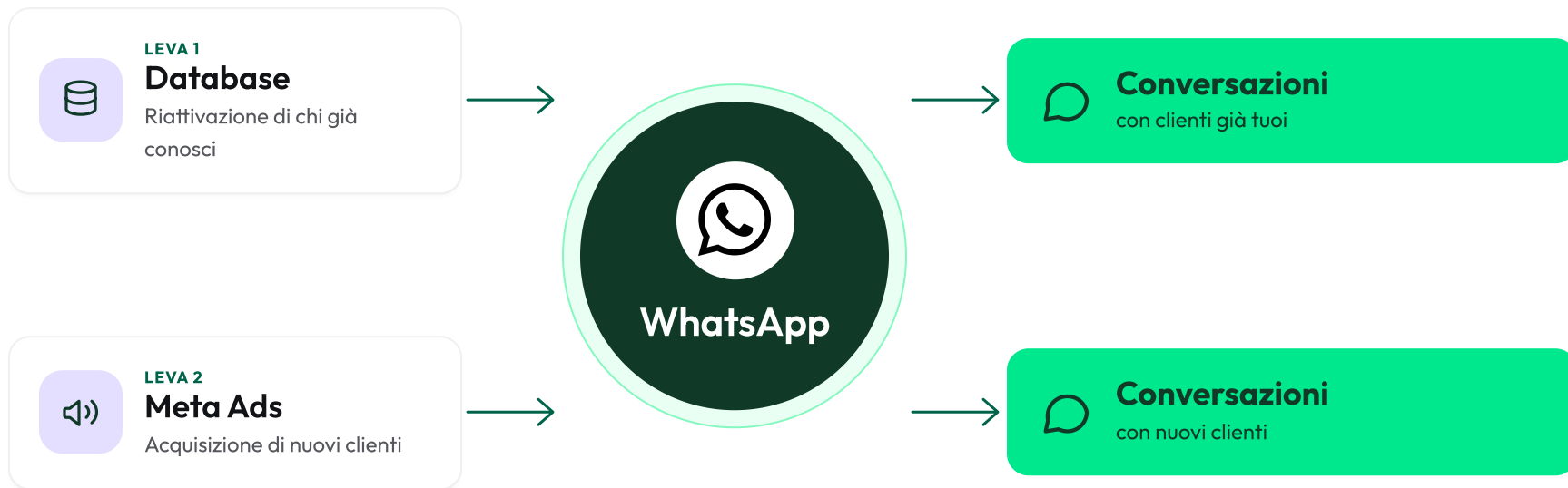
- Il nuovo KPI
- Caso comparativo

06 Strumento e azione

- PingUp Revenue Loop
- Checklist operativa

Due leve. Un solo canale.

WhatsApp è il punto in cui database e nuova attenzione diventano relazione commerciale.



Il Black Friday non è solo una gara allo sconto.

È la capacità di creare **conversazioni** con i clienti.

GARA ALLO SCONTO

-30%

-40%

-50%

Tutti dicono la stessa cosa. Il cliente riceve decine di offerte simili.



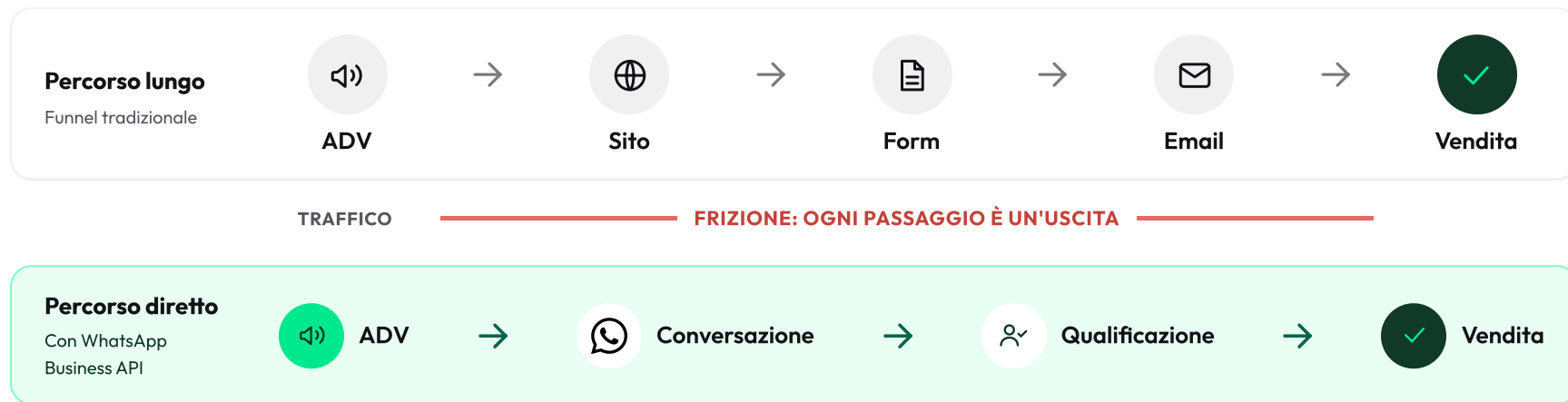
GESTIONE DELLE CONVERSAZIONI

Ciao! C'è ancora la taglia M della giacca?

Sì, te la metto da parte. Ti mostro anche gli abbinamenti 😊

Il cliente sceglie l'azienda con cui può **parlare**.

Le aziende comprano attenzione. Poi ne disperdono una parte prima della vendita.



Quanto velocemente riesci a trasformare un segnale di interesse in una **relazione commerciale**?

IL MODELLO

Da funnel a Revenue Loop

La conversione non è la fine: è un nuovo punto di partenza.

Ogni conversazione deve produrre almeno una di queste tre cose:

REVENUE

DATI

UN PROSSIMO PASSO



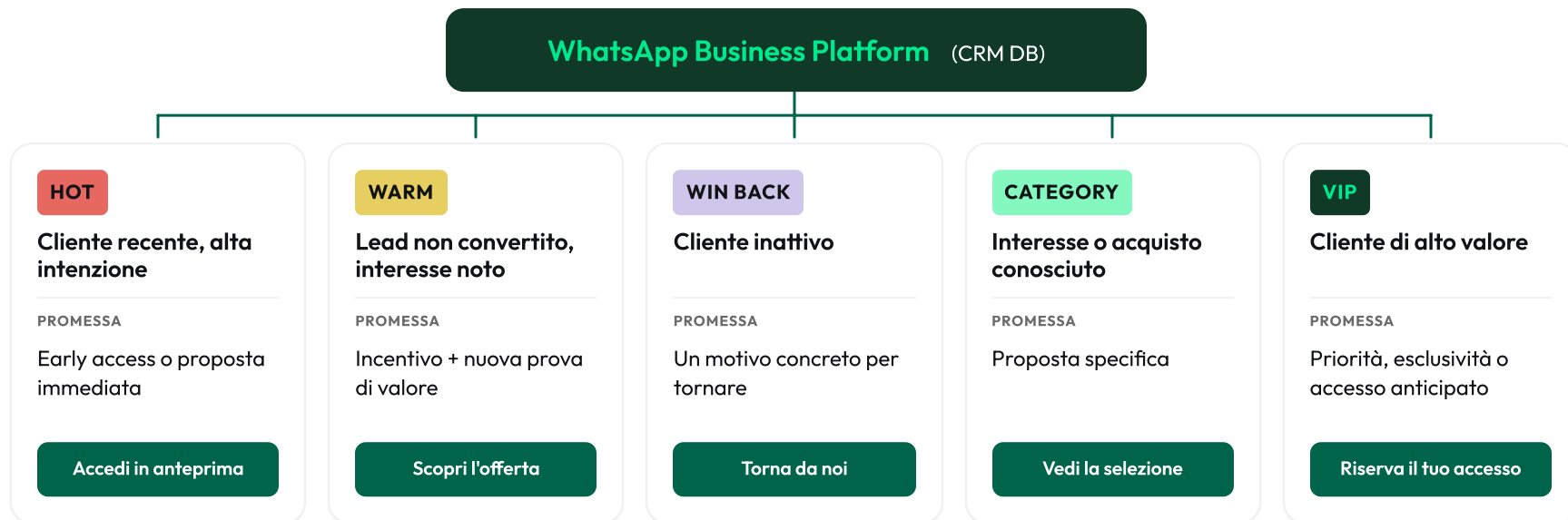
Il primo profitto è già nel database.

Prima di comprare nuova attenzione, monetizza quella che hai già pagato.



Il database non è una lista: è **capitale commerciale inattivo**.

Non segmentare per demografia. Segmenta per **intenzione commerciale**.



LEVA 1 · DATABASE

QUALIFICA

La conversazione diventa **dato**.

Qui WhatsApp smette di essere un semplice canale di messaging.

**Marco**
Scheda contatto

HOT

INTERESSE
Viaggio alle Maldive

PREFERENZA
Fascia € 5k - 10k

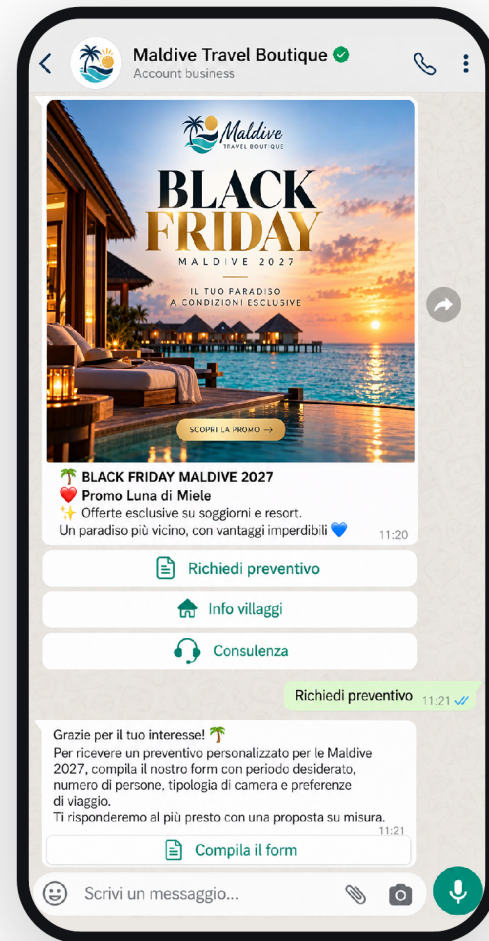
INTENTO
Alto · Richiesta preventivo

STATO
Nuovo lead → opportunità

Una chat isolata è irrilevante.

Un contatto con dati, stato e prossimo passo diventa un **asset**.

Black Friday su WhatsApp



Dalle chat ai percorsi guidati.

Meno domande manuali. Più dati utilizzabili.

Black Friday1/4

Qual è il motivo del viaggio?

Vacanza

Luna di miele

Lavoro

› MOTIVO

Black Friday2/4

Quante persone viaggiano?

2 adulti

Adulti e bambini

Gruppo

› PERSONE

Black Friday3/4

Qual è la tua fascia di prezzo?

1.000 – 5.000 €

5.000 – 10.000 €

Oltre 10.000 €

› BUDGET

Black Friday4/4

Quando vuoi partire?

Entro 3 mesi

Tra 3 e 6 mesi

Oltre 6 mesi

› PERIODO

→

RISULTATO

✓ Contatto qualificato

✓ Segmento aggiornato

✓ Prossimo passo

Automazione $\neq$ chatbot.

Automatizza ciò che non richiede una persona. Porta alle persone ciò che genera valore.



⚡ FLUSSI - WHATSAPP

Per l'automazione

👤 PERSONA

Per la persuasione

Meta non deve portarci click. Deve portarci conversazioni con potenziale.



Maldive Travel Boutique
Sponsorizzato •

Il tuo viaggio di nozze da sogno ti aspetta! ❤️
Approfitta del Black Friday Maldive 2027: offerte esclusive su soggiorni e resort in un paradiso più vicino, con vantaggi imperdibili. 🌴

BLACK FRIDAY
MALDIVE 2027

IL TUO PARADISO
A CONDIZIONI ESCLUSIVE

SCOPRI LA PROMO →

MALDIVE TRAVEL BOUTIQUE.IT
Richiedi il tuo preventivo personalizzato
Contattaci su WhatsApp per ricevere una proposta su misura.

Click to WhatsApp

AUDIENCE

Chi vogliamo raggiungere?

CREATIVITY

Quale bisogno o desiderio intercettiamo?

PROMESSA

Perché dovrebbe iniziare una conversazione ora?

CONVERSATION DESIGN

Cosa deve succedere dopo il click?



WhatsApp

Un click

Una visita da interpretare.

vs

Conversazione qualificata

Un contatto che risponde e lascia segnali.

Advertising e WhatsApp in sinergia

Ogni campagna può rendere più performante la successiva.



Meta

Genera nuovi contatti e domanda.



WhatsApp Business Platform

Raccoglie conversazioni e dati.



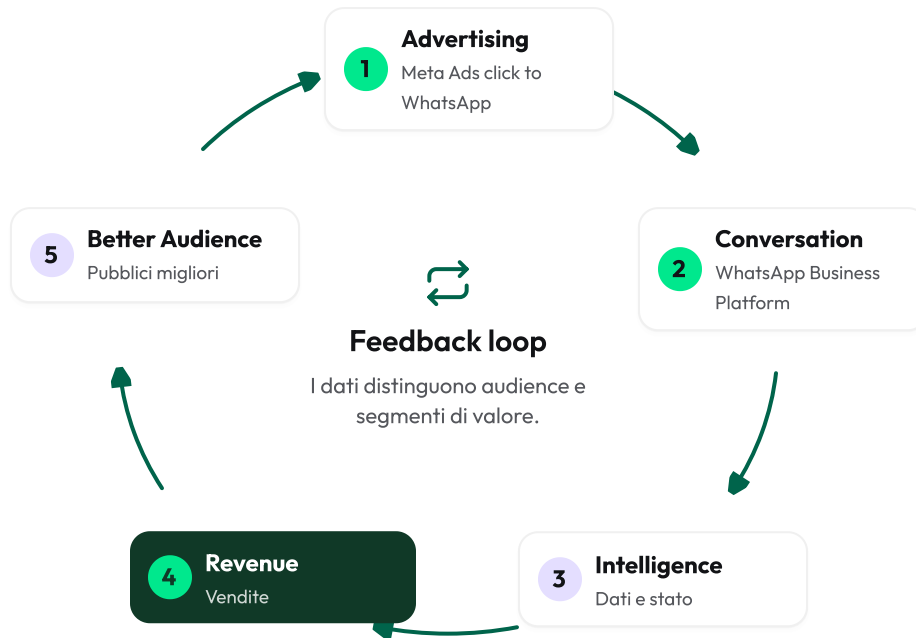
CRM WhatsApp

Organizza dati, stato e qualificazione.



Team e Automazioni

Converte le opportunità ad alto valore.



Il nuovo KPI non è «quanti messaggi?».

Misura il percorso fino al **valore economico**.

ENGAGEMENT

Delivery, read, click e risposte

QUALIFICATION

Contatti qualificati

OPPORTUNITY

Richieste, appuntamenti, preventivi

REVENUE

Per campagna
e segmento



WHATSAPP BUSINESS PLATFORM

Nuovi dati utili, nuovi segmenti
e contatti riutilizzabili.

Non «quanto costa inviare WhatsApp?», ma **quanto valore genera il sistema per ogni contatto attivato?**

LO STRUMENTO

Sei fasi. Un unico ecosistema.

Ogni interazione rende il sistema più ricco di quella precedente.

PINGUP COLLEGA

Advertising

Database

Conversazione

Dati

Team

Vendite



Domande?



Grazie per l'attenzione!

Segui una strategia che **massimizza** i risultati.

Scopri come costruire il tuo
WhatsApp Revenue Loop con PingUp.

[Richiedi una demo](#)

[register.it](#) • [pingup.ai](#)