

Punti e fasi

In questo video scopriamo come funziona il sistema di scoring e fasi di Nurtigo, strumento imprescindibile per tener traccia del progresso di un lead lungo il funnel.

I punti possono essere assegnati ai contatti tramite diverse tipologie di dinamiche e permettono di avere a colpo d'occhio un'indicazione del livello di engagement del contatto.

I punti possono essere assegnati automaticamente al contatto al verificarsi di determinati eventi (detti **azioni**). Quando un contatto raggiunge un determinato punteggio, possono essere scatenate determinate tipologie di eventi (detti **inneschi**).

Azioni

Le azioni sono eventi, al verificarsi dei quali, il contatto che li ha scatenati può vedere variare il suo totale punti. Sono azioni in questo senso l'apertura o meno di una mail, lo scaricamento di una risorsa, la visita ad una pagina, un clic.

Elenco azioni

L'elenco delle azioni è accessibile cliccando sulla voce di menù "Gestione azioni".

La tabella mostra in particolare:

- il nome dell'azione: utile per distinguere le azioni tra di loro
- la categoria: la categoria alla quale è stata assegnata l'azione
- punti +/-: la variazione di punti associata all'azione
- Azione: l'azione di sistema che causa la variazione di punti
- ID: identificativo numerico dell'azione

elenco azioni

È possibile pubblicare e spubblicare velocemente un'azione tramite l'apposito selettore affianco al nome.

Nuova azione

Per creare una nuova azione è possibile cliccare sul pulsante "Nuovo" in alto a destra nella schermata di elenco azioni.

La schermata per la creazione di una nuova azione permette di impostare:

- Nome: utile per identificare l'azione
- Cambia punti: la variazione di punti apportata
- Descrizione: una descrizione dell'azione
- Quando un contatto: utile per selezionare l'azione di sistema che fa scaturire la variazione di punti.

Selezionando per esempio "Visita ad una pagina landing" sarà possibile specificare ulteriormente una landing specifica o se lasciare l'azione come generica.

Inoltre sulla spalla destra compariranno ulteriori parametrizzazioni:

- Categoria: la categoria a cui associare l'azione
- Pubblicato: indica se l'azione è pubblicata o meno
- È ripetibile: indica se l'attribuzione/diminuzione di punti possa avvenire ogni volta che si verifica l'evento o meno
- Pubblica il: eventuale data di pubblicazione

- Sospendi il: eventuale data di pubblicazione

nuova azione

Modifica azione

La modifica di un'azione può essere raggiunta dalla pagina di elenco azioni cliccando direttamente sul nome.

Inneschi

Gli inneschi sono eventi che il sistema farà scattare automaticamente quando il contatto raggiungerà un certo livello di punti.

Elenco inneschi

L'elenco degli inneschi è accessibile cliccando sulla voce di menù "Gestione inneschi".

La tabella mostra in particolare:

- il nome dell'innesco: utile per distinguere le azioni tra di loro
- la categoria: la categoria alla quale è stato assegnato l'innesco
- Totale punti: i punti minimi al raggiungimento dei quali avviene l'innesco
- ID: identificativo numerico dell'innesco

elenco inneschi

È possibile pubblicare e spublishare velocemente l'innescio tramite l'apposito selettore affianco al nome.

Nuovo innesco

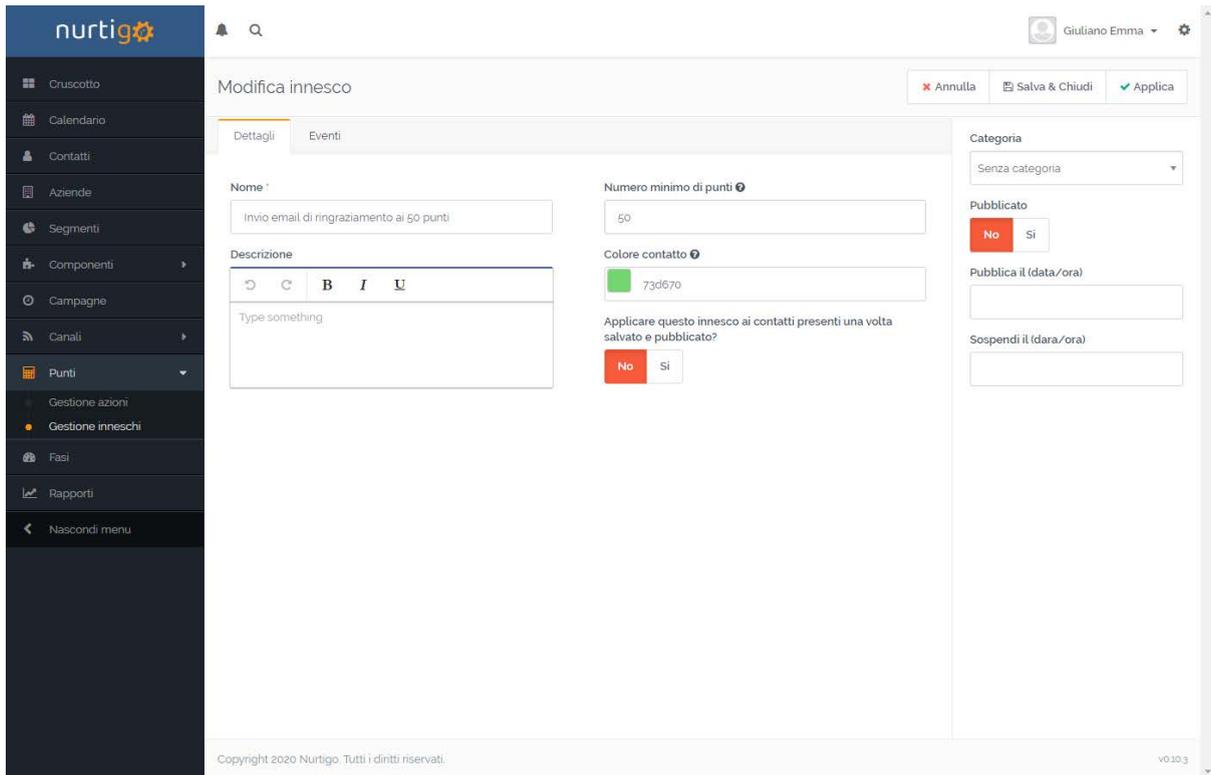
Per creare un nuovo innesco è possibile cliccare sul pulsante "Nuovo" in alto a destra nella schermata di elenco inneschi.

La schermata dettagli per la creazione di un nuovo innesco permette di impostare:

- Nome: utile per identificare l'innescio
- Numero minimo di punti: numero minimo di punti per attivare l'innescio
- Descrizione: una descrizione dell'innescio
- Colore contatto: il colore che si vuole attribuire al contatto che raggiunge il punteggio minimo.
- Applicare questo innesco ai contatti presenti una volta salvato e pubblicato: se applicare l'innescio retroattivamente ai contatti esistenti o se solo a quelli che raggiungeranno il punteggio in futuro.

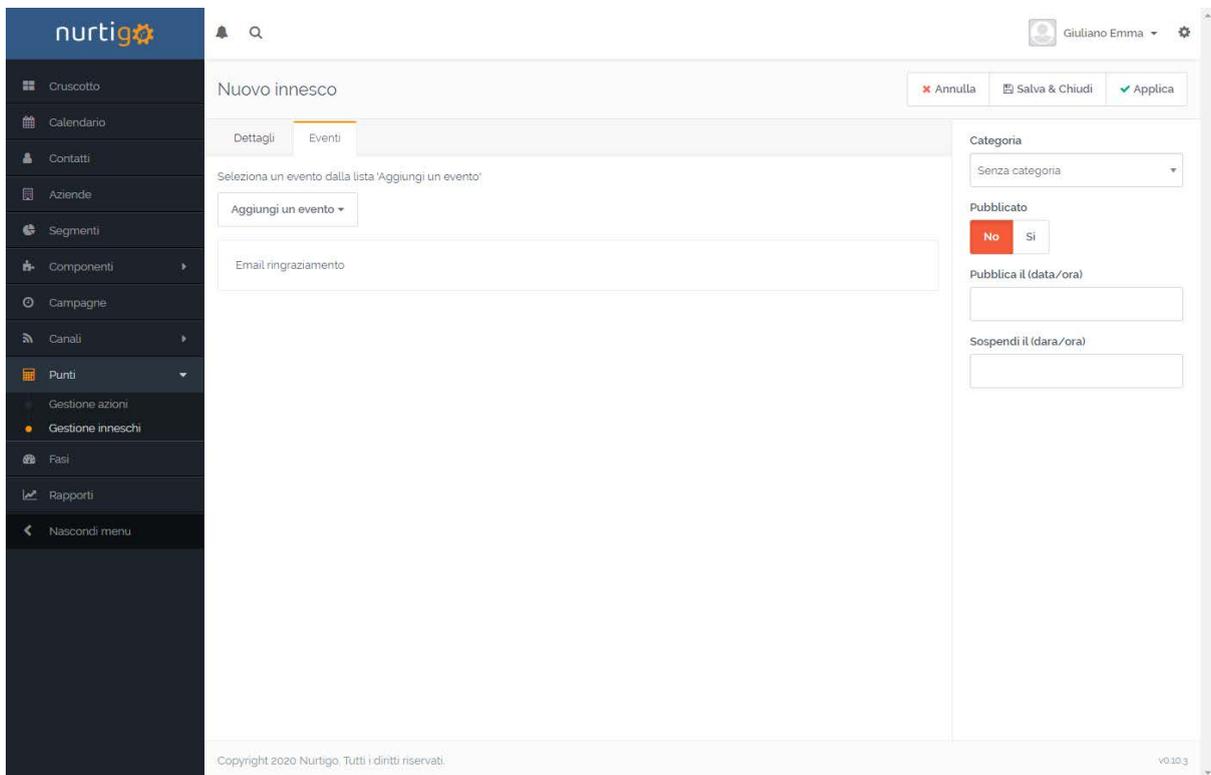
Inoltre sulla spalla destra compariranno ulteriori parametrizzazioni:

- Categoria: la categoria a cui associare l'innescio
- Pubblicato: indica se l'azione è pubblicata o meno
- Pubblica il: eventuale data di pubblicazione
- Sospendi il: eventuale data di spubblicazione



nuovo innesco - schermata dettagli

La schermata eventi permette di selezionare le azioni da effettuare sul contatto al raggiungimento del punteggio specificato.



nuovo innesco - schermata eventi

Modifica innesco

La modifica di un innesco può essere raggiunta dalla pagina di elenco inneschi cliccando direttamente sul nome.

Fasi

Le fasi permettono di rappresentare all'interno di Nurtigo la composizione del funnel di vendita, vale a dire il customer journey che il cliente attraversa fino all'acquisto. È importante quindi gestire al meglio le fasi così da avere sempre sott'occhio lo stato di avanzamento dei contatti nel proprio funnel di vendita.

Elenco fasi

L'elenco delle fasi è accessibile cliccando sulla corrispondente voce di menù.

La tabella mostra in particolare:

- il nome della fase: utile per distinguere le fasi tra di loro
- la categoria: la categoria alla quale è stata assegnata la fase
- ID: identificativo numerico della fase

The screenshot displays the 'Fasi' (Stages) management page in the Nurtigo application. The page features a sidebar menu on the left with various navigation options. The main content area shows a table of stages with the following data:

Nome	Categoria	ID
Contatto Diretto	Senza categoria	4
Identificato	Senza categoria	2
Interessato	Senza categoria	3
Nuovo	Senza categoria	1

Below the table, there are pagination controls showing '4 elementi, 1 pagina in totale' and a dropdown menu set to '100'. The footer of the page contains the text 'Copyright 2020 Nurtigo. Tutti i diritti riservati.' and the version number 'v0.10.3'.

elenco fasi

È possibile pubblicare e spubblicare velocemente una fase tramite l'apposito selettore affianco al nome.

Nuova fase

Per creare una nuova fase è possibile cliccare sul pulsante "Nuovo" in alto a destra nella schermata di elenco fasi.

La schermata per la creazione di una nuova fase permette di impostare:

- Nome: utile per identificare la fase
- Descrizione: una descrizione della fase

Inoltre sulla spalla destra compariranno ulteriori parametrizzazioni:

- Peso: utile per associare la fase ad un punteggio e quindi a dare alle fasi una sorta di ordinamento
- Categoria: la categoria a cui associare l'azione
- Pubblicato: indica se l'azione è pubblicata o meno
- Pubblica il: eventuale data di pubblicazione
- Sospendi il: eventuale data di spubblicazione

Il passaggio di un contatto da una fase ad un'altra avviene tramite appositi step delle campagne (v. capitolo campagne).

Se un contatto raggiunge il livello di punti indicato nel peso della fase, il passaggio del contatto alla fase stessa non avviene automaticamente, ma serve come indicazione sul fatto che tale contatto "sarebbe dovuto confluire in tale fase".

Un contatto non può invece passare da una fase ad un'altra di peso inferiore, quindi il sistema impedisce che un contatto si muova all'indietro all'interno del funnel.

The screenshot shows the 'Fasi' (Stages) management page in the Nurtigo system. The interface includes a sidebar with navigation options and a main content area with a table of stages. The table has columns for 'Nome', 'Categoria', and 'ID'. The stages listed are 'Contatto Diretto' (ID 4), 'Identificato' (ID 2), 'Interessato' (ID 3), and 'Nuovo' (ID 1). A search bar and a '+ Nuovo' button are also visible.

Nome	Categoria	ID
Contatto Diretto	Senza categoria	4
Identificato	Senza categoria	2
Interessato	Senza categoria	3
Nuovo	Senza categoria	1

nuova fase

Modifica fase

La modifica di una fase può essere raggiunta dalla pagina di elenco fasi cliccando direttamente sul nome.