

## Sfruttare al massimo Salesforce: automazione per incrementare le vendite

**Pubblicato:** Sabato 30 Dicembre 2023



**Aziende e professionisti** utilizzano sempre di più software per automatizzare le attività di gestione aziendale. L'impiego di un programma in cui possono essere integrate estensioni, strumenti e piattaforme social consente di ottimizzare il lavoro e di ridurre drasticamente i tempi per la **comunicazione**. Cos'è l'automation, come funziona e soprattutto quali sono i benefici che può apportare alla vendita sul proprio negozio online?

### Automation: cosa significa e come funziona

Quando si utilizza il termine automation o l'espressione **marketing automation** si intende l'impiego di strumenti, tecnologici o meno, che hanno l'obiettivo di favorire la generazione di lead e la **conversione** della clientela, sfruttando l'invio di messaggi, allegati e qualsiasi forma di contenuto pertinente alle sue esigenze.

Non è un caso che si utilizzi un **software dedicato** per automatizzare tali processi, infatti, il programma integra un algoritmo che esegue quattro azioni principali: analisi, creazione, attivazione e scalabilità.

L'**analisi** consiste nell'archiviare e monitorare i dati a disposizione che il cliente fornisce all'azienda, come il tracking dei suoi acquisti, feedback e tutto ciò che riguarda le sue preferenze sul sito web di riferimento.

La **creazione** invece, è quell'attività che il software effettua per personalizzare lo scenario ideale al cliente mentre sta elaborando il processo di acquisto. Si traduce, quindi, come il punto di partenza da cui

il software pianifica una strategia di **marketing automatizzata efficace** in base alle informazioni archiviate.

Le **condizioni di attivazione** sono quelle attività che il programma esegue quando vuole **personalizzare** una proposta di vendita a un determinato cliente. Come, per esempio, un utente che ha acquistato diverse volte il medesimo oggetto e può ricevere automaticamente degli **sconti**.

Il funzionamento si caratterizza anche di una quarta fase: **scalabilità**. Infatti, il software pianifica una strategia che **si adatta a target** di riferimento, al periodo dell'anno e alle preferenze dei consumatori, avviando una campagna su misura.

## Automation: perché utilizzare un processo di questo tipo

Un funzionamento di questo tipo evidenzia anche quelli che sono i motivi che spingono privati e aziende nell'usare un software di automizzazione.

Tra i punti di forza principali c'è la **segmentazione del database**, infatti, il programma raccoglie i dati dei potenziali clienti e li suddivide all'interno del proprio archivio digitale, al fine di ottenerne un profilo personalizzato e gestirlo al meglio.

Ulteriore vantaggio è da identificare in una migliore **comunicazione**, in questo caso l'azienda, rappresentata dal software, può comunicare meglio con i lead, personalizzando le offerte e i messaggi per indurli all'acquisto.

L'automation ha anche una grande importanza nell'**ottimizzare tutte le fasi strategiche**, dato che può analizzare e pianificare una strategia di marketing su misura. Alcuni clienti possono preferire l'invio di email pubblicitarie, altri **offerte** durante specifici periodi dell'anno.

Come è facile dedurre, un processo di questo tipo rafforza notevolmente i **lead**, poiché accelera le conversioni. Un cliente soddisfatto del servizio offerto, condizione dovuta a un'analisi precisa delle sue esigenze e comportamenti sul sito web, è maggiormente propenso a **fidelizzarsi** nel tempo.

Si verifica, quindi, anche una migliore **pertinenza**, poiché i clienti possono informare costantemente l'azienda dei problemi riscontrati e consentire ad essa di risolverli nel minor tempo possibile.

Il beneficio più rilevante, che induce sempre più professionisti a implementare **Salesforce automation**, è il **risparmio di tempo**. I team di marketing, con la gestione manuale delle email, delle offerte e di tutto ciò che riguarda le campagne pubblicitarie, grazie a un software dedicato possono automatizzare i processi più comuni e dedicarsi ad attività più complesse.

## Automation: come ottimizzare i processi

La scelta del **servizio e del software** ideale può, quindi, fare la differenza per le aziende e i professionisti che desiderano ottenere tali vantaggi. Polo Digitale, company che si occupa di tutti i processi d'innovazione e digitalizzazione delle aziende, propone ai suoi clienti soluzioni relative a **Salesforce**, programmi, App, Marketing Solutions Cybersecurity, IT Consulting e tutto ciò che riguarda le esigenze imprenditoriali per una **digitalizzazione efficace**.

Sebbene un software completo possa soddisfare le esigenze sia dei privati che delle aziende più grandi, non sempre è necessario optare per la soluzione più costosa. Per questo motivo è indispensabile che si possa avere una **vasta gamma di software** che con le loro funzioni dedicate possono rispettare le richieste di clienti e azienda.

Polo Digitale offre servizi per Salesforce, come CRM, Sales Automation, Marketing Automation e Customer Service Automation; ma anche Business Application, come Data Integration, sviluppo App, E-Commerce, Intelligenza Artificiale e Prodotti Software. Interessanti anche le proposte di Marketing Solutions e di IT Innovation che consentono alle aziende più moderne di implementare **soluzioni avanzate** nel loro sistema IT già esistente.

Concludendo si può evincere come i software di automazione siano una risorsa rilevante per chi vuole migliorare non solo la comunicazione con la clientela, ma anche ottimizzare i tempi di gestione e aumentare la fidelizzazione. Scegliere il **servizio più adatto** alle proprie esigenze è però il primo passo

per ottenere risultati significativi sia nel breve che lungo periodo.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it