

# Nurturing legato al motivo di attesa

Il percorso cambia quando cambia il contatto

## Motivo di attesa

Budget, specifiche o consenso interno?



## Ingresso osservabile

Il dato nel CRM o la risposta attivano il percorso.



## Contenuto pertinente

Il messaggio risponde alla domanda ancora aperta.



## Segnale di avanzamento

La risposta o il nuovo stato cambiano il percorso.

## Controllo attivo durante il flusso

Una risposta,  
un'opportunità,  
un cliente,  
un rifiuto,  
una disiscrizione  
o l'intervento  
del commerciale

## FERMA O CAMBIA I MESSAGGI

Il collaudo deve provare gli stop e i possibili rientri nel workflow.