

Il seguito dipende dal contatto

Il motivo di ingresso orienta contenuti, ritmo e intervento umano.

Leggi il motivo di ingresso e lo stato attuale

Richiesta di offerta

Passa al commerciale con il contesto raccolto. La risposta deve essere rapida e umana.

Interesse informativo

Offri contenuti sul bisogno espresso. Un download può precedere un progetto di mesi.

Stop richiesto o situazione cambiata

Interrompi o modifica il flusso quando cambia lo stato. Evita messaggi in conflitto con vendite o assistenza.

Un'apertura o un clic non bastano a dimostrare intenzione di acquisto.