“Senza dati sei solo un’altra persona con un’opinione” (cit. W. Edwards)

Indice dei contenuti

- Digital Analytics
- Report statistici
- Elenco statistiche disponibili
- Crea report
- Approccio data driven
- Uso dell’AI integrata per analisi

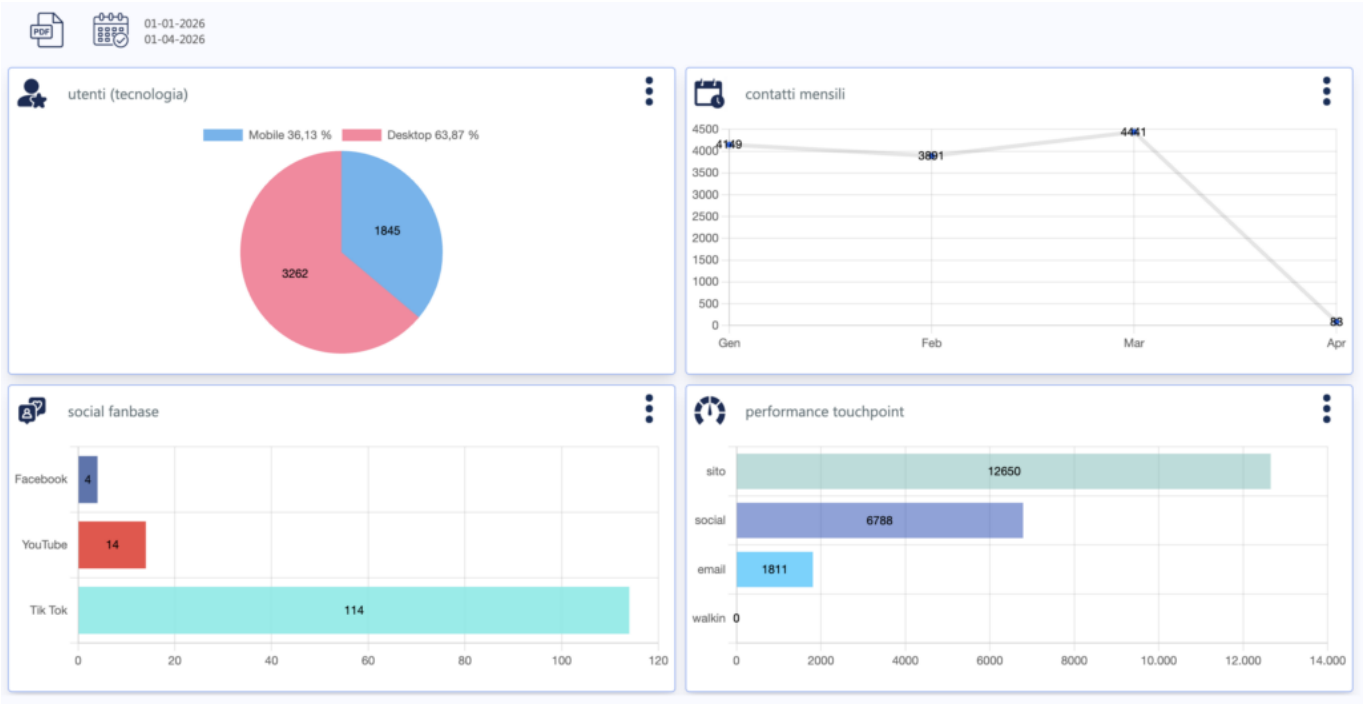
I dati statistici raccolti da **stackly** sono organizzati e presentati per poter essere letti in maniera diversa dai diversi ruoli aziendali. Ad esempio il CEO dell’azienda, o il proprietario ha come priorità la crescita delle vendite e dei volumi dell’attività, vuole conoscere l’andamento dei dati in periodi brevi, medi e lunghi, e vuole osservare le performance dei punti vendita e dei prodotti venduti. Allo stesso tempo il CMO, il responsabile delle attività di marketing ha bisogno di migliorare l’engagement rispetto ad ogni singolo contenuto, di sapere ad esempio quale è il coupon che ha ottenuto le migliori perfomance, se la fidelity card è utilizzata dai consumatori, e così via …

Digital Analytics

stackly offre dati statitici che riuniscono le informazioni raccolte sui vari canali, sia fisici che digitali. Quindi non solo i dati che provengono dal sito web, o dai canali social, ma anche quelli che sono generati dalle azioni svolte dai consumatori nei touchpoint fisici.

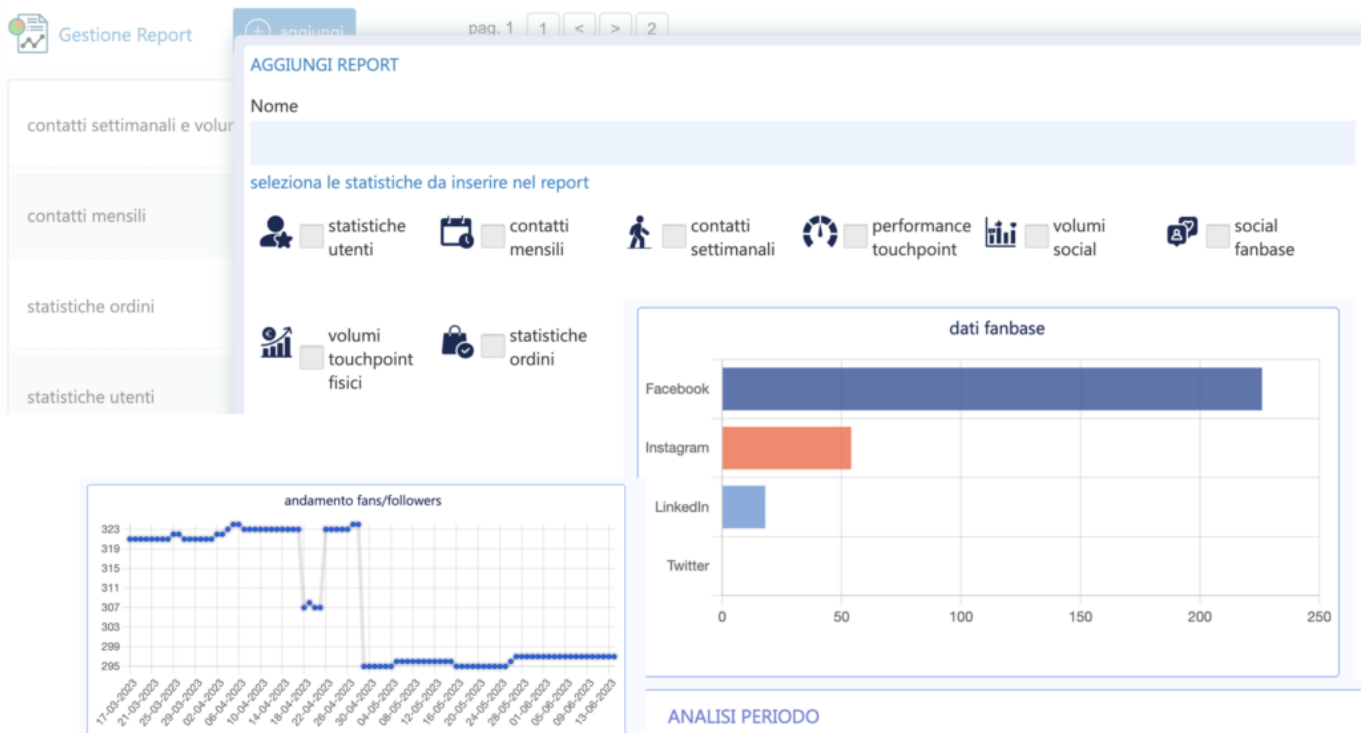
Puoi ad esempio controllare le statistiche per singolo coupon emesso, walkin effettuato o volantino consultato.

Nella gestione degli Analytics è fondamentale avere sotto controllo i giusti valori, che possono essere diversi da progetto a progetto. Ecco perchè , dalla dashboard del progetto, puoi gestire i grafici che vuoi mettere in evidenza, per avere subito a portata di mano le informazioni (i KPI) specifici per il singolo progetto.



Report statistici

Dal menu “**analytics**” puoi accedere alla gestione dei report che ti interessa generare.

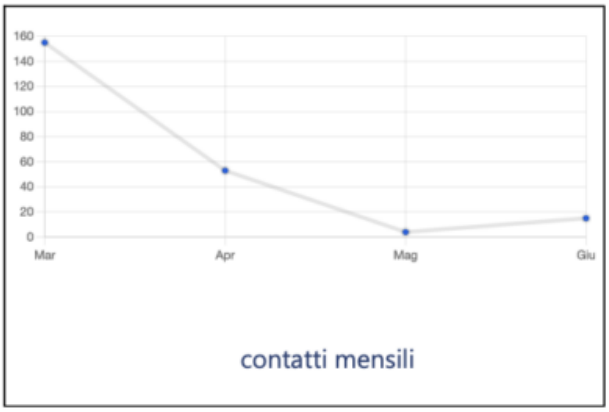


Verrà generato il PDF che raccoglie i grafici del report ed il testo di riepilogo per il periodo analizzato, in cui sono evidenziati gli indici più performanti per il periodo, in base alla tipologia di report richiesto.

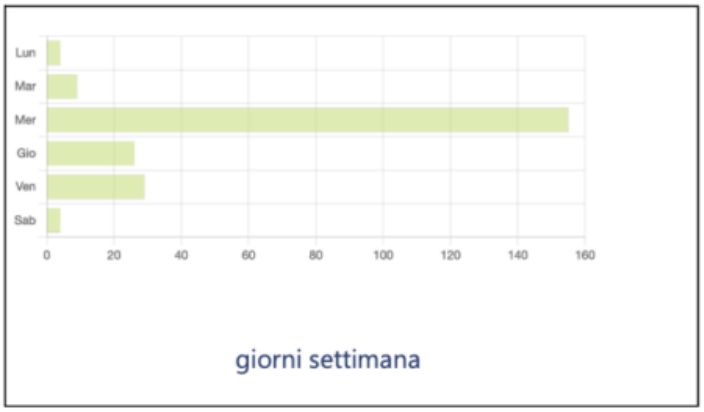
DETTAGLIO CONTATTI

MEDIA PROMOTION SRL

17/03/2023 - 17/06/2023



contatti mensili



giorni settimana

ANALISI PERIODO

Nel periodo 17-03-2023, 17-0
tutti i touchpoint analizzati.

Il mese con maggior contatti e

Il giorno della settimana con m

CONTATTI MENSILI

Mar	15
Apr	5
Mag	4
Giu	1

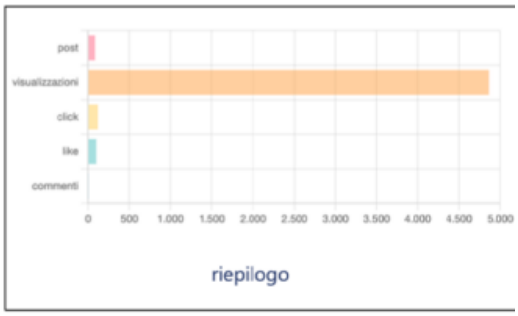
DETTAGLIO VOLUMI SOCIAL

NOTIZIE MUSICALI

17/03/2023 - 17/06/2023



sorgenti traffico -visualizzazioni-



riepilogo

ANALISI PERIODO

Nel periodo 17-03-2023, 17-06-2023, per i social, ci sono state 4.858 visualizzazioni totali e 116 click, con CTR pari a 0.02 % .

Il social network con il traffico migliore e' Facebook, quello che ha ottenuto il traffico piu' basso e' Twitter .

I dati vengono esposti sia in forma grafica che con testi di dettaglio, che espongono

in maniera discorsiva le performance analizzate.

Elenco statistiche disponibili

Quando crei un nuovo report, puoi selezionare le statistiche che vuoi aggiungere nello stesso, scegliendo tra quelle elencate a seguire.

Report	Descrizione
 statistiche utenti	Il report evidenzia i dati relativi agli utenti che sono venuti in contatto con i touch point collegati al progetto. Sono esposti i dati per tipo dispositivo e località.
 contatti mensili	Sono esposti i dati relativi ai contatti ricevuti su base mensile con evidenza dei contatti per singolo giorno della settimana, e con andamento dei contatti su base oraria. L'analisi evidenza il mese il giorno e l'orario più performanti. I contatti prendono in considerazione tutti i touchpoint collegati al progetto.
 contatti settimanali	Il report evidenza i contatti ricevuti su base settimanale per tutti i touch point coinvolti nel progetto.
 performance touchpoint	Il report evidenza i contatti ricevuti per singolo touch point (sito, social, location page, etc..) collegato al progetto.
 volumi social	Nel report sono visualizzati i volumi per i canali social collegati al progetto. Sono evidenziati il numero di contenuti prodotti, le visualizzazioni raggiunte, le interazioni avute.
 social fanbase	Il report è dedicato ad esporre i dati relativi alla base fan per i social collegati al progetto. Viene evidenziato l'andamento del numero fans per perdita e/o acquisizione.
 volumi touchpoint fisici	Evidenza il volume degli ordini per singolo touch point fisico collegato al progetto. Nota : *il report è disponibile per la selezione, se è attiva la gestione degli ordini sul progetto*.

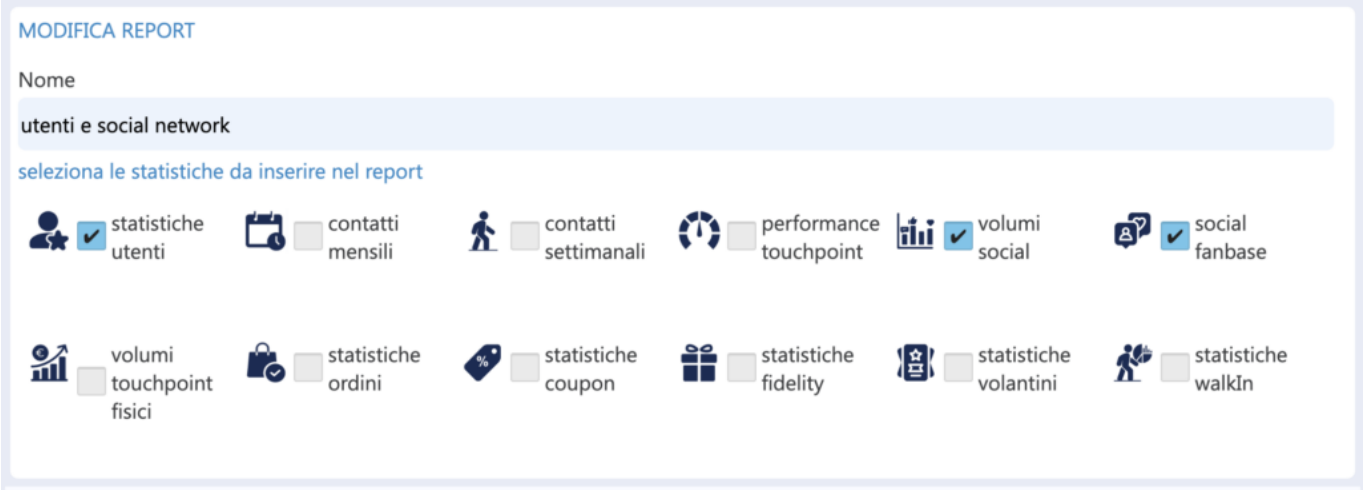
Report	Descrizione
 statistiche ordini	Espone le statistiche per gli ordini ricevuti nel periodo selezionato. Nota : *il report è disponibile per la selezione, se è attiva la gestione degli ordini sul progetto*.
 statistiche Coupon	Espone i dati per i coupon inseriti nel progetto. Sono evidenziate le sorgenti di traffico più performanti tra sito, location page, app, social network. Sono esposti i numeri per visualizzazioni, download ed uso.
 statistiche Fidelity	Il report espone i dati per le fidelity card collegate al progetto. Sono evidenziate le performance per le sorgenti di traffico.
 statistiche Volantini	Il report espone i dati per i volantini collegati al progetto. Sono evidenziate le performance per le sorgenti di traffico .
 statistiche WalkIn	Espone i dati riepilogativi per l'uso del WalkIn, collegato al progetto.

Crea report

Per creare un report dai click sul tasto “aggiungi”, assegna un nome al tuo report , seleziona le statistiche che vuoi inserire e fai click su salva.

Dalla lista dei report salvati, usa il tasto “**crea report**” , per accedere all’interfaccia “esegui report” che ti permette di scegliere l’intervallo di date per cui vuoi generare il report.

Usando il tasto “**esegui**” , otterrai il file PDF , scaricato in locale, che contiene i dati statistici che hai inserito nel tuo report.



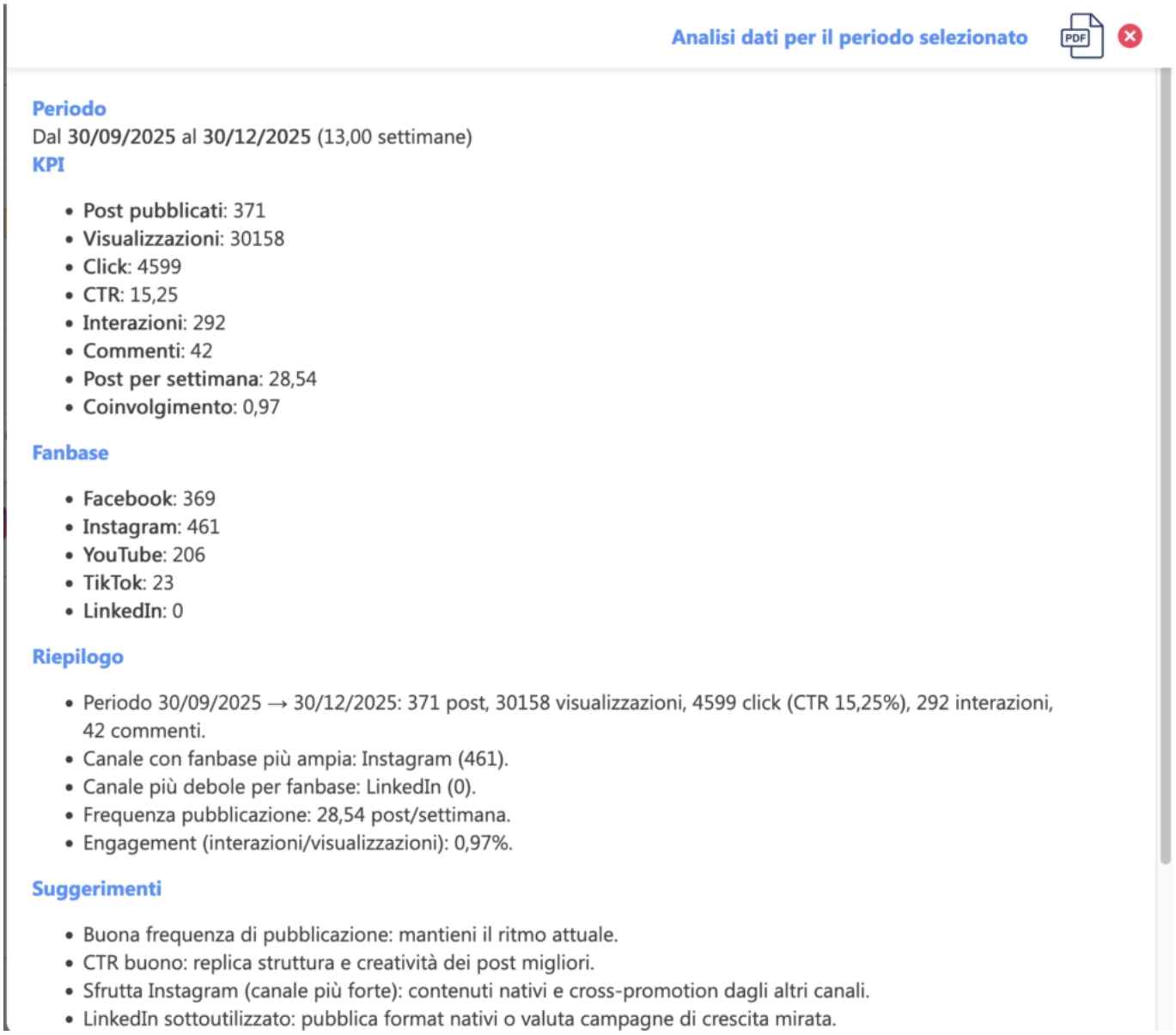
Approccio data driven

stackly permette di ottenere i dati unificati da tutti i touchpoint legati al progetto, focalizzandosi sui principali KPI, utili a misurare le performance della azioni di marketing che attui sui singoli progetti.

Poter avere i dati in maniera immediata, sempre disponibili, aggiornati in tempo reale ti permette di avere un approccio “**data driven**” nella strategia di vendita, e di non navigare al buio, senza poter confrontare , ad esempio, quale canale social risponde meglio per la tua attività o se è il caso di ripetere alcuni coupon promozionali che risultano più performanti rispetto ad altri.

Uso dell’AI integrata per analisi

In tutte le dashboard di riepilogo è presente il tasto ‘**analisi**‘ che permette di analizzare i dati con l’uso dell’**intelligenza artificiale** . Le analisi tengono in considerazione dei dati e del contesto del progetto, in modo da proporre suggerimenti per migliorare le performance dei singoli KPI.



Analisi dati per il periodo selezionato

Periodo
Dal **30/09/2025** al **30/12/2025** (13,00 settimane)

KPI

- **Post pubblicati**: 371
- **Visualizzazioni**: 30158
- **Click**: 4599
- **CTR**: 15,25
- **Interazioni**: 292
- **Commenti**: 42
- **Post per settimana**: 28,54
- **Coinvolgimento**: 0,97

Fanbase

- **Facebook**: 369
- **Instagram**: 461
- **YouTube**: 206
- **TikTok**: 23
- **LinkedIn**: 0

Riepilogo

- Periodo 30/09/2025 → 30/12/2025: 371 post, 30158 visualizzazioni, 4599 click (CTR 15,25%), 292 interazioni, 42 commenti.
- Canale con fanbase più ampia: Instagram (461).
- Canale più debole per fanbase: LinkedIn (0).
- Frequenza pubblicazione: 28,54 post/settimana.
- Engagement (interazioni/visualizzazioni): 0,97%.

Suggerimenti

- Buona frequenza di pubblicazione: mantieni il ritmo attuale.
- CTR buono: replica struttura e creatività dei post migliori.
- Sfrutta Instagram (canale più forte): contenuti nativi e cross-promotion dagli altri canali.
- LinkedIn sottoutilizzato: pubblica format nativi o valuta campagne di crescita mirata.

esempio di analisi sui dati dei post pubblicati sui canali social

Suggerimenti Azionabili

1. **Test A/B sulla CTA (Campagne a CTR zero):** Effettuare immediatamente A/B test approfonditi sulle Call-to-Action (CTA) per le quattro campagne a CTR zero. Sperimentare con: * **Posizionamento e Design:** Rendere il pulsante più visibile e "above the fold." * **Copy della CTA:** Passare da copy generici a verbi d'azione specifici (es. da "Attiva Ora" a "Ottieni l'accesso completo"). * **Ottimizzazione Mobile:** Verificare che il layout non "rompa" la CTA sui dispositivi mobili.

2. **Revisione Immediata Flusso Retention:** Investigare la campagna "La tua licenza sta scadendo." Verificare la lista di invio (solo 2 destinatari) e la deliverability. Se l'obiettivo è la retention, la mail deve essere inviata e aperta, altrimenti si rischia il *churn* silente.

3. **Replicare la Segmentazione di Successo:** Analizzare il segmento e il contenuto della campagna con il CTR al 27.3% ("adatto alla tua attivita'?") e tentare di applicare il medesimo approccio di alta rilevanza e chiarezza della proposta di valore alle altre campagne, specialmente quelle di conversione ("attiva ora la versione completa").

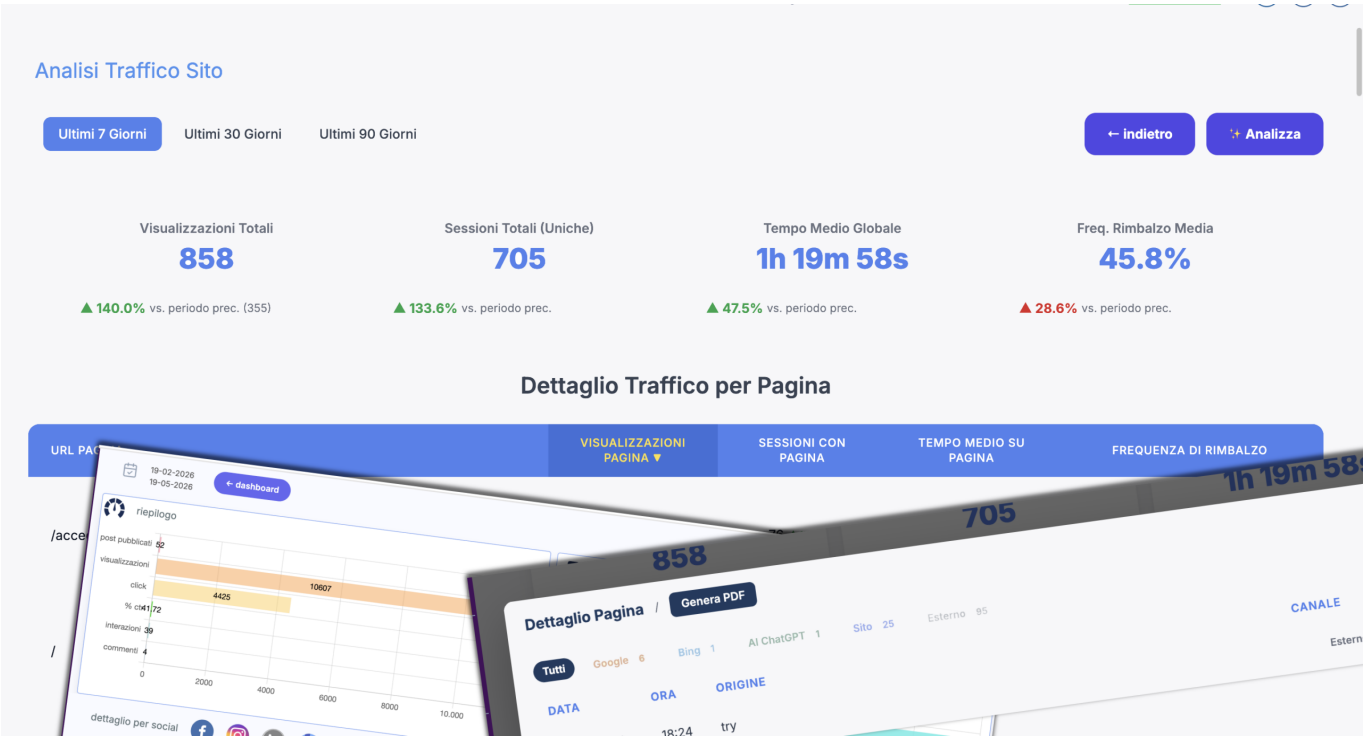
4. **Migliorare l'Oggetto per la Valutazione:** Testare nuovi oggetti per la campagna "Richiesta valutazione" (attualmente 26.3% T. Apertura) per aumentare la rilevanza e l'incentivo. Ad esempio: aggiungere personalizzazione o menzionare un beneficio specifico derivante dal feedback.

L'impegno profuso nella creazione di oggetti efficaci è evidente. Ora è il momento di concentrare gli sforzi sulla **conversione dell'interesse in azione** all'interno del corpo del messaggio.

Il potenziale di engagement è tangibile, trasformiamo questi alti tassi di apertura in risultati concreti di business!

---

esempio di analisi sui dati delle campagne email marketing


Analisi Traffico Sito
Ultimi 7 Giorni
Ultimi 30 Giorni
Ultimi 90 Giorni
← indietro
✨ Analizza
Visualizzazioni Totali
858
▲ 140.0% vs. periodo prec. (355)
Sessioni Totali (Uniche)
705
▲ 133.6% vs. periodo prec.
Tempo Medio Globale
1h 19m 58s
▲ 47.5% vs. periodo prec.
Freq. Rimbalzo Media
45.8%
▲ 28.6% vs. periodo prec.
Dettaglio Traffico per Pagina
VISUALIZZAZIONI PAGINA ▼
SESSIONI CON PAGINA
TEMPO MEDIO SU PAGINA
FREQUENZA DI RIMBALZO
dashboard
riepilogo
dettaglio per social
Dettaglio Pagina
Genera PDF
Tutti
Google 6
Bing 1
AI ChatGPT 1
Sito 25
Esterno 95
DATA
ORA
ORIGINE
CANALE