Help For Shopping

SWIPE FILE

PRONTI ALL'USO · COPIA E PERSONALIZZA

12 messaggi proattivi che vendono nei saldi

I messaggi che un agente invia al momento giusto per trasformare chi guarda in chi compra — durante il picco dei saldi.

① Scoperta ② Considerazione ③ Carrello ④ Ritorno

HelpForShopping · La live chat che vende · 2026

COME USARLI

Il messaggio giusto, nel momento giusto

Nei saldi il traffico sale e l'intento d'acquisto è alto, ma il margine di indecisione è stretto. Una risposta nell'istante giusto sposta l'ago. Chi parla con un operatore in chat è circa **2,8x più propenso a comprare** (Forrester).

1

Personalizzali

Sostituisci [prodotto], [categoria], [taglia] con i dati reali del visitatore che vedi in chat.

2

Tempistica

Ogni messaggio è pensato per un momento preciso del percorso: invialo quando il visitatore è lì.

3

Tono

Diretto e umano, mai insistente. Apri una conversazione, non spingere una vendita.

4

Misura

Tieni quelli che convertono di più: il tracking ti dice quale messaggio ha portato all'ordine.

HUMAN-FIRST

Sono spunti per le **persone** che presidiano la chat, non automatismi. Funzionano perché dietro c'è qualcuno che legge il contesto e risponde davvero.

① Scoperta

Chi entra durante i saldi e sta ancora guardando

VISITATORE APPENA ARRIVATO

> **«Ciao! Durante i saldi le taglie e i modelli migliori vanno in fretta — se mi dici cosa cerchi ti dico subito cos'è ancora disponibile.»**

VENDE Urgenza reale (stock saldi) + aiuto concreto, non il solito "posso aiutarti?".

STA FILTRANDO O CERCANDO

> **«Vuoi che ti mostri solo i pezzi in saldo della tua taglia? Così non perdi tempo tra quelli esauriti.»**

VENDE Toglie frizione e si posiziona come scorciatoia all'acquisto.

INDECISO TRA CATEGORIE

> **«Posso darti due dritte: i 3 articoli più presi oggi e quelli con lo sconto più alto. Da quale parto?»**

VENDE Social proof + leva sconto, e invita a rispondere: apre il dialogo.

② Considerazione

Sulla pagina prodotto, dove nasce l'esitazione

TEMPO LUNGO SU UN PRODOTTO

> **«Vedo che questo modello ti interessa — vuoi sapere come veste o se conviene prendere una taglia in più? Te lo dico al volo.»**

VENDE Anticipa il dubbio taglia, la causa numero uno di reso.

CONSIDERAZIONE · PRODOTTO CON VARIANTI

> «Questo colore in saldo sta finendo. Se ti piace te lo metto da parte mentre decidi, così non lo perdi.»

VENDE Urgenza + servizio (riserva): sposta verso la decisione.

CONSIDERAZIONE · DUBBIO SUL PREZZO

> «Con lo sconto di oggi questo prezzo non torna fino alla prossima stagione. Vuoi che ti dica le differenze con il modello base?»

VENDE Giustifica la spesa con la leva tempo e offre consulenza.

③ Carrello & checkout

Presidiare il momento in cui si decide davvero

PRODOTTO NEL CARRELLO, FERMO

> «Hai messo [prodotto] nel carrello. Tutto chiaro su spedizione e reso, o ti tolgo un dubbio prima che chiudi?»

VENDE Rimuove le obiezioni che causano l'abbandono, proprio al checkout.

ESITAZIONE SUI TEMPI DI CONSEGNA

> «Durante i saldi le consegne possono allungarsi di un paio di giorni: se ti serve entro una data dimmela, controllo se arriva in tempo.»

VENDE Onestà sui tempi nei saldi = fiducia, non abbandono.

CARRELLO · SOGLIA SPEDIZIONE GRATUITA

> «Ti mancano pochi euro alla spedizione gratuita — vuoi che ti suggerisca un articolo in saldo che si abbina a quello che hai preso?»

VENDE Alza il valore dell'ordine con un suggerimento pertinente, non spam.

④ Ritorno & post-vendita

Riconoscere chi torna e far tornare chi ha comprato

VISITATORE DI RITORNO (RICONOSCIUTO)

> «Bentornato! L'ultima volta guardavi [categoria] — sono arrivati nuovi pezzi in saldo, te li mostro?»

VENDE Riconoscimento + ripresa del filo: riattiva l'intento d'acquisto.

CLIENTE CHE HA GIÀ ACQUISTATO

> «Come ti trovi con [prodotto]? Se ti serve l'accessorio giusto o un consiglio per abbinarlo, sono qui.»

VENDE Il post-vendita apre un secondo acquisto e costruisce retention.

CARRELLO ABBANDONATO, RIENTRO

> «Avevi lasciato [prodotto] in saldo nel carrello — è ancora disponibile nella tua taglia. Lo recuperiamo insieme?»

VENDE Recupero diretto e specifico (taglia, saldo), con una CTA collaborativa.

DALLA CHAT ALLA VENDITA

Questi messaggi funzionano meglio con lo strumento giusto

Un messaggio proattivo vale quando puoi **vedere cosa guarda il visitatore**, suggerire dal catalogo dentro la conversazione e sapere quale chat ha venduto. È esattamente ciò che fa HelpForShopping.

PROVALO NEI TUOI SALDI

Attiva il piano Starter gratuito e installa la live chat in 5 minuti.

Piano Starter gratuito · Setup 5 minuti · WooCommerce · Odoo

HelpForShopping

helpforshopping.com · La live chat che non si limita a rispondere: vende.