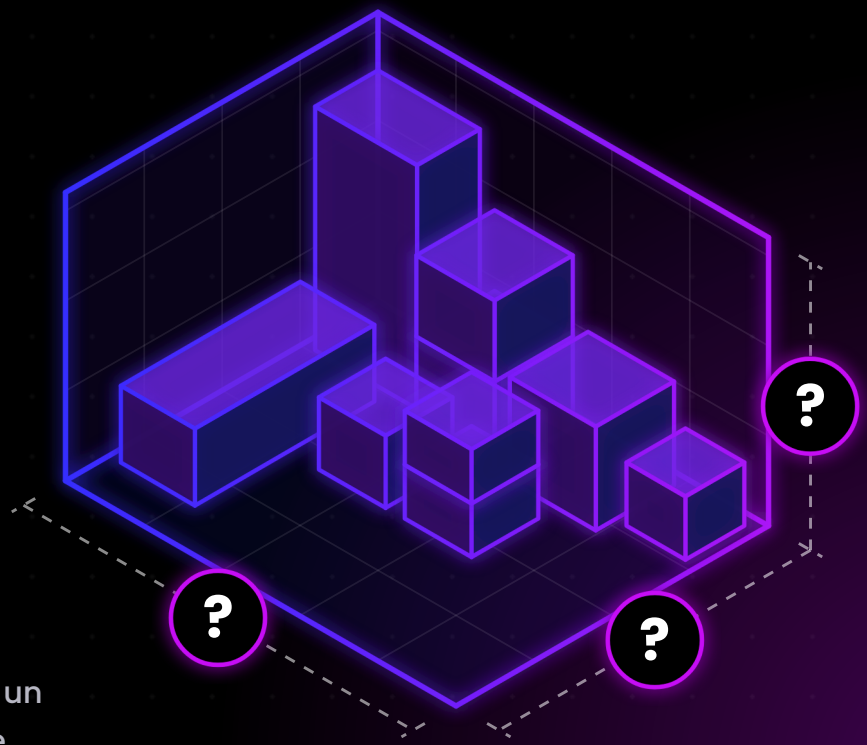
navAI × CASAFORTE SELF STORAGE

CASO DI STUDIO

Quanto spazio serve alle tue cose?

Con Casaforte ora si vede.



Due landing page, una con un assistente IA e una con un configuratore 3D, per chi cerca un self-storage dove depositare le proprie cose.

Chi cerca un self-storage per depositare le proprie cose arriva quasi sempre con due domande: quanto spazio mi serve e quanto mi costa? Per Casaforte abbiamo costruito due pagine che rispondono subito, senza bisogno di telefonare, e che portano al team richieste già chiare.

Cliente	Casaforte Self Storage, Basilea · SMC Selfstorage Management
Settore	Self-storage
Progetto	Due landing page: una con assistente IA, una con configuratore 3D
Ambiti	Assistente IA, configuratore 3D, lead generation, marketing, product management

01 Da dove siamo partiti

Casaforte mette a disposizione spazi di self-storage a Basilea, dove privati e aziende possono depositare mobili, scatoloni, archivi e attrezzatura. Chi arrivava sul sito di solito non sapeva quanto spazio scegliere. Per capirlo servivano una telefonata o qualche email avanti e indietro, e spesso la richiesta arrivava ancora vaga.

Volevamo che il sito rispondesse da solo a queste domande. E che allo stesso tempo ci aiutasse a capire meglio chi sono le persone che lo visitano e cosa cercano.

LE DUE DOMANDE

01
Quanto spazio mi serve?

02
Quanto mi costa?

02 Cosa abbiamo costruito

Landing page 1: l'assistente IA

Sulla prima pagina c'è un assistente con cui si parla come si farebbe con una persona allo sportello. Chiede cosa si vuole depositare e per quanto tempo, risponde ai dubbi più comuni e, quando la richiesta è completa, la passa al team di Casaforte.

1. Si scrive in parole proprie cosa serve.
2. L'assistente risponde e chiede i dettagli.

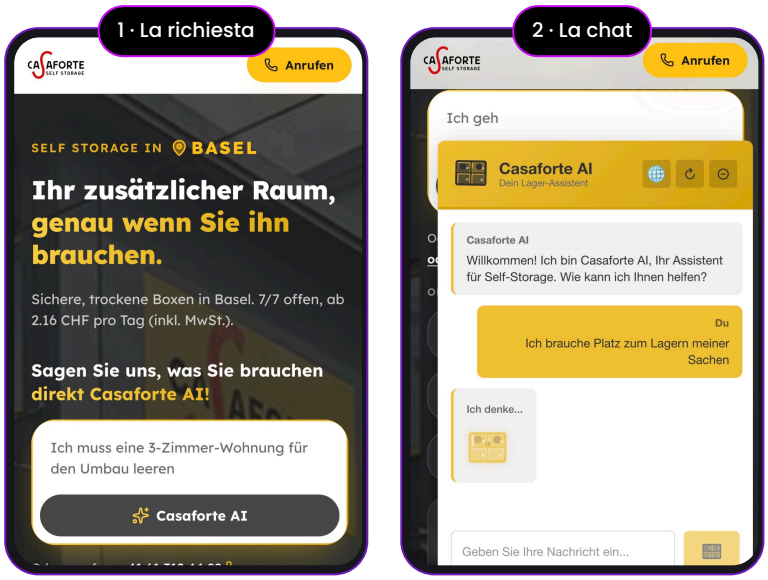


Figura 1 — La landing page con l'assistente IA, Casaforte AI.

Landing page 2: il configuratore 3D

La seconda pagina ha un configuratore 3D. Si aggiungono mobili, scatoloni e tutto quello che si vuole depositare, e li si vede disposti nello spazio. Il configuratore propone la misura giusta con il prezzo, senza calcoli e senza dover chiedere.

1. Si parte da uno spazio vuoto.
2. Lo si riempie e si vede quale misura serve.

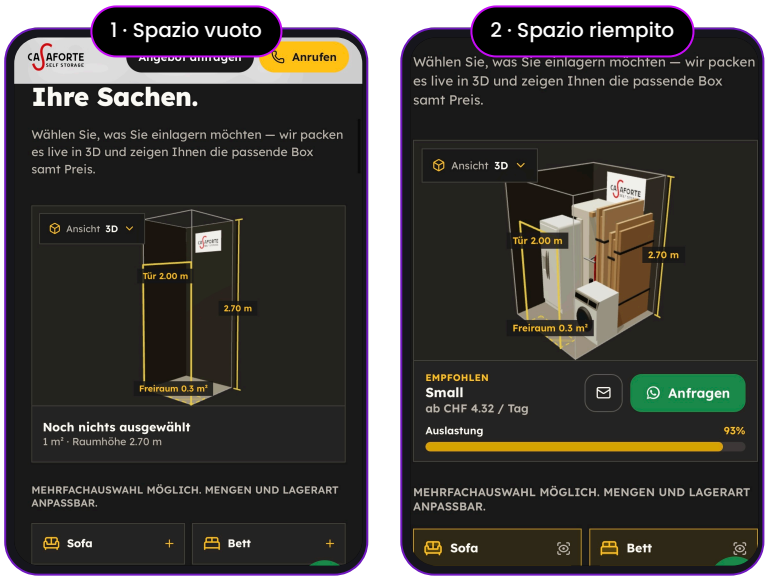


Figura 2 — La landing page con il configuratore 3D.

03 Cosa è cambiato

Il numero di richieste è rimasto lo stesso. È cambiato il modo in cui arrivano: chi scrive sa già di quanto spazio ha bisogno, e il team parte da una richiesta completa invece di doverla ricostruire.

C'è poi un secondo vantaggio, meno evidente all'inizio. Le conversazioni con l'assistente raccontano cosa chiedono davvero i clienti: le domande che tornano, i dubbi, le cose che vogliono depositare. Casaforte usa queste informazioni per scrivere testi e campagne più mirati e per decidere come far evolvere la propria offerta.

Lead più qualificati

Stesso numero di richieste, ma più chiare e complete.

Più informazioni

Le chat mostrano cosa chiedono e cosa non capiscono i clienti.

Dati da riusare

Utili per il marketing e per il product management.

04 Le parole del cliente

> «Con navAI abbiamo cambiato il modo in cui i clienti ci contattano. Le richieste sono più o meno le stesse, ma oggi chi ci scrive sa già di quanto spazio ha bisogno. E dalle conversazioni con l'assistente capiamo molto meglio cosa cercano.»



Davide Carcano
Amministratore e direttore generale, SMC Selfstorage Management

Anche il tuo sito può fare le domande giuste.

Prenota una chiamata →

Raccontaci cosa vorresti migliorare: ne parliamo in una chiamata esplorativa, senza impegno.
contact@navai.ch · navAI, 6900 Lugano