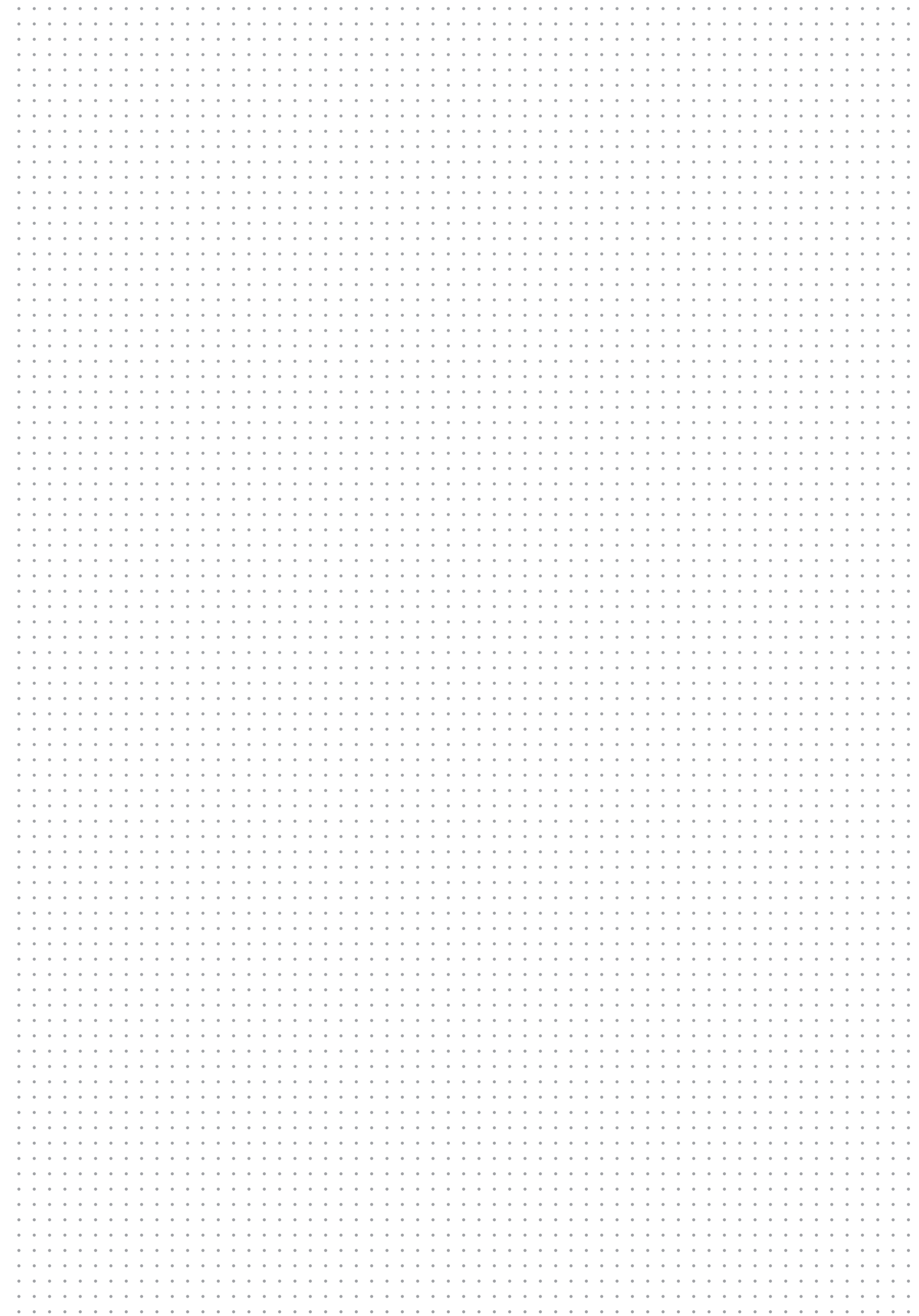


piano

CORRIERE DELLA SERA

In che modo i test e l'audience research hanno aiutato il Corriere della Sera a raggiungere i 384K abbonati alla versione digitale del suo quotidiano



La Sfida

La Soluzione

I Risultati

Il Corriere della Sera, il quotidiano italiano più letto su territorio nazionale, nella fase iniziale della pandemia di COVID-19, ha registrato un significativo incremento degli abbonamenti alla sua versione digitale. Quando il tasso di acquisizione basato su questa specifica domanda si è normalizzato nel 2021, la testata ha capito di dover rivalutare la propria strategia per continuare a ottenere nuovi abbonati.

A differenza di molte altre aziende del settore dei media, il traffico sulle pagine online nonché l'impegno della testata giornalistica sono stati forti e determinanti: la sfida per il Corriere era quella di capire meglio i lettori già fidelizzati e individuare quali fossero gli stimoli più appropriati che potessero contribuire ad aumentare il tasso di conversione da utenti in abbonati paganti.



La Sfida

La Soluzione

I Risultati

Fondamentali per il successo del Corriere sono stati l'audience research e i continui test condotti in collaborazione con Piano Strategic Services. Le intuizioni che sono emerse hanno portato alle seguenti opportunità strategiche:

Offerta di abbonamento annuale

Sebbene molti abbonati già esistenti pagassero mensilmente, la ricerca sui prezzi ha rivelato l'interesse per un'opzione di abbonamento annuale. Il Corriere ha deciso di offrire la possibilità di sottoscrivere un abbonamento annuale, ottenendo un aumento quasi immediato dei tassi di conversione.

Servizio ad abbonamento dinamico

I test iniziali hanno dimostrato che rafforzando il servizio ad abbonamento già esistente sulle pagine del Corriere non ha fatto la differenza in termini di conversione. Al contrario, un'analisi basata su un pubblico composto da lettori di per sé già fidelizzati, ha dimostrato come per un'ampia fetta di questi utenti, il paywall implementato dal Corriere, rappresentasse semplicemente e ripetutamente un mero ostacolo alla lettura. Partendo da questa constatazione, la testata ha introdotto un paywall dinamico basato sui modelli di apprendimento automatico LtS di Piano per anticipare quali lettori fossero più propensi ad abbonarsi e ha dato accesso a offerte personalizzate per segmenti di utenti differenziati.



La Sfida

La Soluzione

I Risultati

Grazie a un approccio aperto alla sperimentazione e ai test di nuove strategie, il Corriere della Sera è diventato il primo quotidiano italiano ad ottenere un ampissimo successo attraverso un prodotto digitale, raggiungendo un totale di 384.000 abbonati alla sua digital edition.

Ancora più impressionante è il fatto che i ricavi totali del gruppo editoriale RCS MediaGroup abbiano raggiunto i 610 milioni nel 2021, con un aumento del 24% rispetto allo stesso periodo del 2020, e che i ricavi dal digitale rappresentino il 23% sul totale. Questo sensibile successo avvalorava la strategia digitale del Corriere della Sera che fungerà come modello per il potenziamento di nuovi programmi di abbonamento su altre testate.

384K

Abbonati alla sua digital edition

\$610M

Milioni nel 2021

+24%

Rispetto allo stesso periodo del 2020



RIGUARDO PIANO

Piano consente alle organizzazioni di comprendere e influenzare il comportamento dei clienti. Raggruppando i dati dei clienti, analizzando le metriche comportamentali e creando percorsi personalizzati per i clienti, Piano aiuta i marchi a lanciare campagne e prodotti più velocemente, rafforzando il coinvolgimento dei clienti e promuovendo la personalizzazione su larga scala da un'unica piattaforma. Con sede ad Amsterdam e uffici nelle Americhe, Europa e Asia, Piano serve una clientela globale, tra cui Air France, BBC, CBS, IBM, Kirin Holdings, Jaguar Land Rover, Nielsen, The Wall Street Journal e altri. Piano è stata riconosciuta come una delle aziende tecnologiche più innovative e in più rapida crescita al mondo da World Economic Forum, Inc., Deloitte, American City Business Journals e altri.

Richiedi una **demo** per saperne di più su come trasformare la comprensione del tuo pubblico con i dati utilizzabili di Piano