

Cliente di Palermo – Settore edilizia

Generazione di sopralluoghi qualificati e acquisizione clienti tramite campagne pubblicitarie online — periodo di Pasqua

In meno di un mese, durante il periodo di Pasqua (tradizionalmente lento), il cliente ha trasformato 1.060 € di investimento in 20.000 € di fatturato e 4.000 € di utile. ROI sul marketing: x4.

Il contesto

Il cliente è un'azienda di Palermo che opera nel settore degli impianti fotovoltaici. Ha avviato le campagne pubblicitarie con noi con uno storico di false promesse e contatti scadenti. Il test è partito durante il periodo di Pasqua, una finestra in cui molte attività rallentano e tipicamente generano meno richieste.

Cosa abbiamo fatto

- Impostazione e gestione delle campagne pubblicitarie online (Meta).
- Generazione e raccolta dei contatti interessati nella zona di Palermo.
- Qualifica dei contatti e organizzazione dei sopralluoghi per il cliente.

I risultati del percorso

Dal contatto iniziale fino al lavoro chiuso, ecco i numeri del funnel:

Fase	Risultato
Contatti generati	18
Sopralluoghi effettuati	8
Impianti installati	2
Valore complessivo lavori	20.000 €

IMPORTANTE: Tu andrai ad interagire solo con gli 8 sopralluoghi fissati. Al resto del filtro, ci pensiamo noi

I numeri economici

Voce	Importo
Spesa pubblicitaria (ADS)	360 €
Servizio di gestione	700 €
Investimento totale del cliente	1.060 €

Voce	Importo
Fatturato generato (2 impianti)	20.000 €
Utile sull'installato (margine 20%)	4.000 €
ROI sull'investimento marketing	x4 (3,77x)

Come leggere il ritorno

Due dati diversi, entrambi reali. Il fatturato generato (20.000 €) è circa 19 volte la spesa di marketing (1.060 €). L'utile per il cliente, calcolato sul margine del 20% dei lavori (4.000 €), è circa 4 volte la stessa spesa. Il ROI dichiarato — x4 — è il dato più onesto e prudente, perché misura il guadagno netto, non il giro d'affari.

Tutto verificabile

- Screenshot delle conversazioni WhatsApp con i contatti generati.
- Screenshot dei bonifici relativi ai lavori incassati.

La documentazione è disponibile su richiesta per chi vuole controllare i numeri di persona e la video recensione che ci ha lasciato.

In sintesi

- 18 contatti, 8 sopralluoghi, 2 impianti installati.
- 1.060 € investiti → 20.000 € di fatturato, 4.000 € di utile.
- ROI x4 sull'utile (e quasi 19x sul fatturato), in meno di un mese.
- Risultato ottenuto durante Pasqua, periodo solitamente fiacco.