

Cliente di Pavia – impianti fotovoltaici

Lead generation e acquisizione clienti tramite campagne pubblicitarie online

Il cliente ha trasformato 1.407 € di investimento in 35.000 € di fatturato e 7.000 € di utile. ROI sul marketing: x5.

Il contesto

Il cliente è un'azienda di Pavia che installa impianti fotovoltaici. Ha avviato con noi le campagne pubblicitarie online per generare richieste qualificate nella propria zona e riempire l'agenda di sopralluoghi. Non sopralluoghi qualunque, ma sopralluoghi già filtrati.

Su 30 contatti, tu interagirai solo con i 12 sopralluogo. Al resto ci pensiamo noi

Cosa abbiamo fatto

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

I risultati del percorso

Dal contatto iniziale fino all'impianto venduto, ecco i numeri del funnel:

| Fase | Risultato |
|---------------------------|-----------------|
| Contatti generati | 30 |
| Sopralluoghi effettuati | 12 |
| Impianti installati | 3 |
| Valore complessivo lavori | 35.000 € |

I numeri economici

| Voce | Importo |
|--|----------------|
| Spesa pubblicitaria (ADS) | 707 € |
| Servizio di gestione | 700 € |
| Investimento totale del cliente | 1.407 € |
| Fatturato generato (3 impianti) | 35.000 € |
| Utile sull'installato (margine 20%) | 7.000 € |

| Voce | Importo |
|---------------------------------|------------|
| ROI sull'investimento marketing | x5 (4,97x) |

Come leggere il ritorno

Due dati diversi, entrambi reali. Il fatturato generato (35.000 €) è circa 25 volte la spesa di marketing (1.407 €). L'utile per il cliente, calcolato sul margine del 20% dei lavori (7.000 €), è circa 5 volte la stessa spesa. Il ROI dichiarato — x5 — 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.

In sintesi

- 30 contatti, 12 sopralluoghi, 3 impianti installati.
- 1.407 € investiti → 35.000 € di fatturato, 7.000 € di utile.
- ROI x5 sull'utile (e circa 25x sul fatturato).