



# LEAD GENERATION

*Il tuo prossimo cliente sta già cercando te. Ti aiutiamo a trovarlo.*

## INTRODUZIONE

# IN COSA CONSISTE LA LEAD GENERATION

***La Lead Generation è un insieme di attività di marketing finalizzate a generare contatti qualificati (lead) potenzialmente interessati a un prodotto o servizio.***

In pratica, si tratta di attirare potenziali clienti, raccogliere i loro dati (nome, email, telefono, azienda, ecc.) e accompagnarli verso un processo di vendita.

Un lead non è ancora un cliente, ma una persona o azienda che ha mostrato interesse e ha lasciato volontariamente i suoi contatti per essere ricontattato.



**QUANDO**

## **QUANDO È UTILE LA LEAD GENERATION**

**La lead generation è particolarmente utile quando:**

- Il processo d'acquisto è complesso o non immediato (es. vendita B2B, prodotti su misura, servizi ad alto valore)
- Il cliente ha bisogno di essere informato prima dell'acquisto (es. consulenze, soluzioni tecniche, prodotti innovativi)
- L'offerta non è venduta direttamente online, ma richiede un contatto umano
- C'è la necessità di costruire un database clienti profilato per future azioni commerciali o di nurturing



## PRODOTTI E SERVIZI ADATTI ALLA LEAD GENERATION

### 1. PRODOTTI E SERVIZI B2B (BUSINESS TO BUSINESS)



### 2. SERVIZI PROFESSIONALI O AD ALTO COINVOLGIMENTO



- Arredi contract e su misura
- Software, consulenze, progettazioni
- Servizi di logistica, forniture per aziende, macchinari, impianti
- Altro

- Architettura, interior design, ingegneria
- Servizi legali, fiscali, assicurativi
- Coaching e formazione aziendale
- Altro



### 3. PRODOTTI CON TICKET MEDIO-ALTO CHE RICHIEDONO VALUTAZIONE

- Immobiliare, automobili, arredamento personalizzato
- Viaggi su misura, esperienze di lusso, eventi aziendali
- Impianti fotovoltaici, climatizzazione, efficientamento energetico
- Altro

### 4. SETTORI DOVE IL CLIENTE VALUTA PRIMA DI DECIDERE

- Salute e benessere (cliniche, dentisti, medicina estetica)
- Scuole private, corsi professionali, master



**Non adatta per:**

# **NON SEMPRE L'ATTIVITÀ DI LEAD GENERATION È ADATTO AL TUO PRODOTTO O SERVIZIO**

**Prodotti a basso costo e acquisto impulsivo (es. accessori, gadget, abbigliamento fast fashion)**

**Servizi con ciclo d'acquisto istantaneo, dove il lead si trasforma subito in cliente senza bisogno di interazione**

**Prodotti venduti solo su marketplace dove non si ha il controllo del contatto cliente**

La lead generation è uno strumento strategico per costruire relazioni commerciali con potenziali clienti interessati e qualificati.

*È particolarmente efficace per prodotti e servizi complessi, vendite B2B, e offerte ad alto valore che richiedono una fase di consulenza o preventivazione.*

Per fare lead generation in modo efficace, un marketer ha bisogno di una struttura organizzata e strumenti digitali specifici.

# Infrastruttura Tecnologica Necessaria per la Lead Generation

## 1. Landing Page o Sito Web Ottimizzato

- Deve contenere form di contatto, call to action (CTA) e contenuti rilevanti per l'utente.
- Le pagine devono essere veloci, responsive (mobile-friendly) e progettate per convertire.
- Landing page dedicate per ogni campagna pubblicitaria.

**STRUMENTI UTILI:**  
**WORDPRESS, LEADPAGES**

## 2. CRM (Customer Relationship Management)

- Serve per raccogliere, gestire e qualificare i lead.
- Permette di segmentare i contatti, tracciare le interazioni e automatizzare il follow-up.

**STRUMENTI UTILI:**  
**HUBSPOT, ZOHO CRM, SALESFORCE, PIPEDRIVE**



# Infrastruttura Tecnologica Necessaria per la Lead Generation

## 3. STRUMENTI DI EMAIL MARKETING E AUTOMAZIONI

- Per inviare email automatiche dopo la registrazione (lead nurturing).
- Per costruire funnel di conversione e mantenere il contatto nel tempo.

**STRUMENTI UTILI:**

**MAILCHIMP, ACTIVECAMPAIGN**

## 4. SISTEMA DI ADVERTISING E TRACKING

- Servono piattaforme per generare traffico qualificato (Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads).
- È fondamentale avere strumenti di analisi per monitorare le conversioni.

**STRUMENTI UTILI:**

**FACEBOOK ADS MANAGER, GOOGLE ADS + GOOGLE TAG MANAGER, GOOGLE ANALYTICS, PIXEL DI META**

## 5. LEAD MAGNET (CONTENUTI DI VALORE)

- Materiali da offrire in cambio del contatto:
- es. eBook, checklist, cataloghi, preventivi gratuiti, video demo, webinar

## 6. MODULO GDPR & CONSENSO PRIVACY

- Il sistema deve essere conforme al GDPR, con checkbox per privacy e invio comunicazioni.
- Importante soprattutto per l'uso successivo dei contatti per azioni marketing.

## 7. STRUMENTI DI RETARGETING E REMARKETING

- Dopo che un utente ha visitato la pagina, si può riagganciarlo con annunci mirati.
- Si usano pixel o codici di tracciamento per questi obiettivi.



## OFFERTA SERVIZI DI LEAD GENERATION

### Pacchetto BASIC – "Start & Test"

Ideale per testare il mercato con una campagna su piccola scala.

#### Include:

- 1 Landing page responsive con form GDPR
- 1 Lead magnet base (es. PDF, mini-guida)
- Configurazione pixel Meta + Google Analytics
- Setup base CRM gratuito (es. HubSpot Free)
- 1 Campagna Ads (Meta o Google) fino a 2 gruppi annunci
- Report mensile sintetico

<b>Tempi</b>	10–15 giorni
<b>Costo Setup</b>	€850
<b>Gestione mensile</b>	€480
<b>Budget pubblicitario consigliato</b>	da €300/mese

#### Note importanti

I costi dei pacchetti sono indicativi e possono variare in base alla complessità del settore e alla presenza di

materiale già esistente.

Il budget pubblicitario non è incluso nella gestione ed è sempre a carico del cliente.

Tutti i pacchetti possono essere personalizzati.

## OFFERTA SERVIZI DI LEAD GENERATION

### Pacchetto PROFESSIONAL – "Genera & Nutri"

Per aziende che vogliono costruire un flusso costante di contatti qualificati.

#### Include:

- 1 Landing page responsive con form GDPR
- 1 Lead magnet base (es. PDF, mini-guida)
- Configurazione pixel Meta + Google Analytics
- Setup base CRM gratuito (es. HubSpot Free)
- 1 Campagna Ads (Meta o Google) fino a 2 gruppi annunci
- Report mensile sintetico

<b>Tempi</b>	20–30 giorni
<b>Costo Setup</b>	€1.450
<b>Gestione mensile</b>	€850
<b>Budget pubblicitario consigliato</b>	da €600/mese

#### Note importanti

I costi dei pacchetti sono indicativi e possono variare in base alla complessità del settore e alla presenza di

materiale già esistente.

Il budget pubblicitario non è incluso nella gestione ed è sempre a carico del cliente.

Tutti i pacchetti possono essere personalizzati.

## OFFERTA SERVIZI DI LEAD GENERATION

### Pacchetto PREMIUM – "Scala & Conquista"

Per aziende che vogliono costruire un flusso costante di contatti qualificati.

Per aziende che vogliono **scalare le vendite e ottenere lead altamente qualificati**.

#### Include:

- Landing page multiple + funnel completo
- Lead magnet avanzato (PDF + video/demo)
- CRM professionale (ActiveCampaign, Zoho, ecc.) + automazioni complete
- Multi-channel Ads: Meta, Google, LinkedIn
- Retargeting + nurturing avanzato
- Report settimanale + sessioni strategiche

<b>Tempi</b>	20–30 giorni
<b>Costo Setup</b>	€2.400
<b>Gestione mensile</b>	€1.450
<b>Budget pubblicitario consigliato</b>	€1.000/mese

#### Note importanti

I costi dei pacchetti sono indicativi e possono variare in base alla complessità del settore e alla presenza di

materiale già esistente.

Il budget pubblicitario non è incluso nella gestione ed è sempre a carico del cliente.

Tutti i pacchetti possono essere personalizzati.