



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.

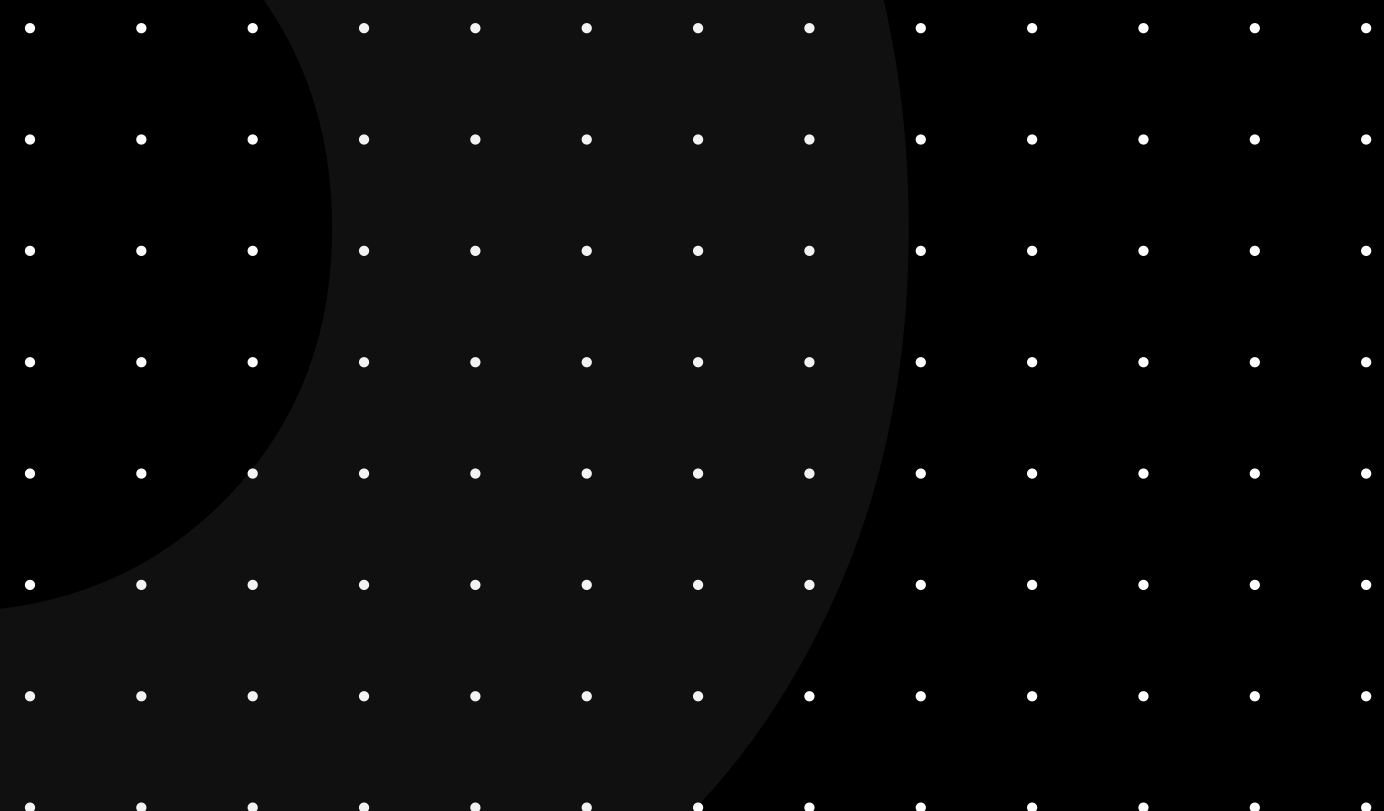


QUANDO

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)

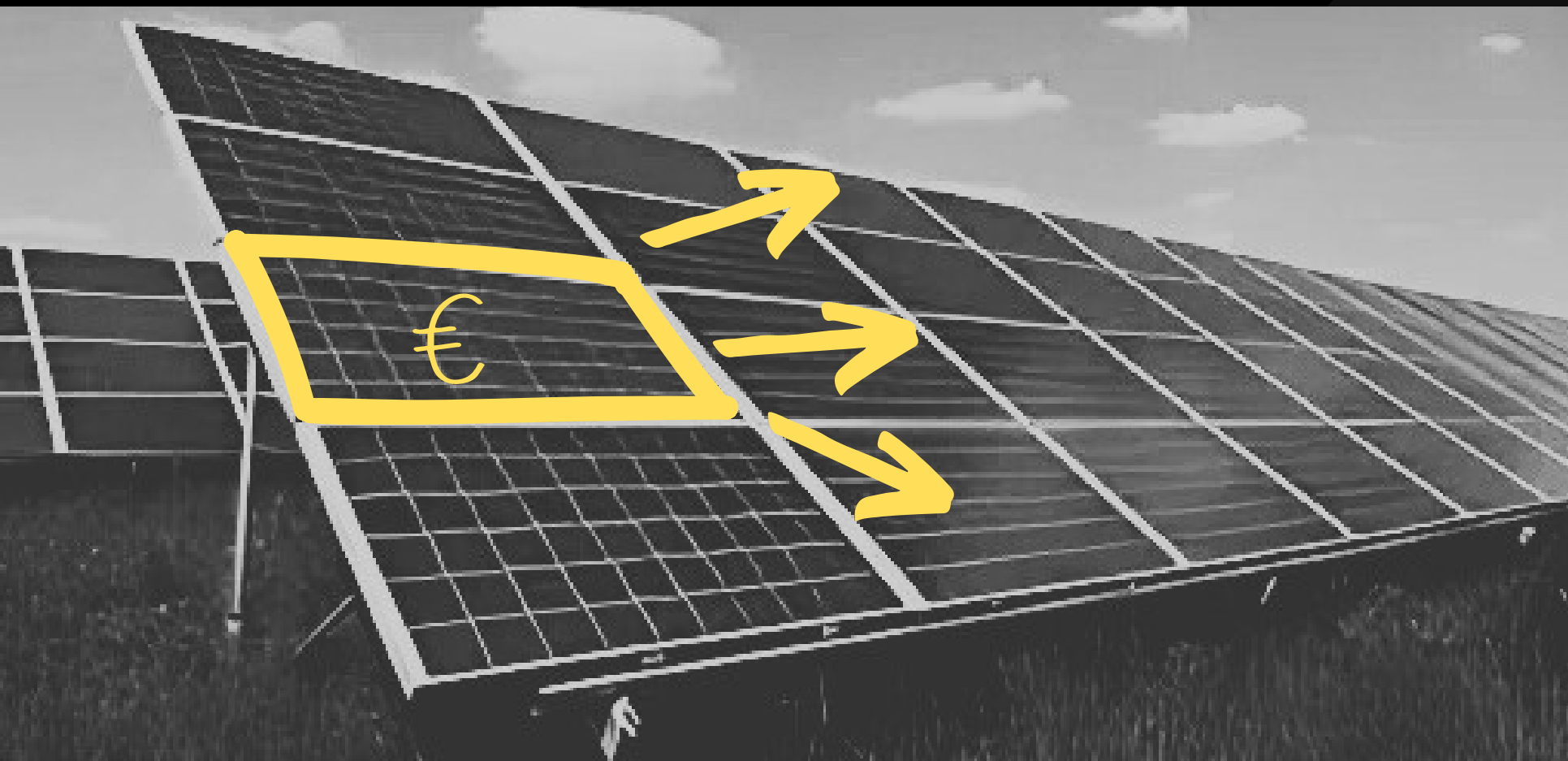


- **Arredi contract e su misura**
- **Software, consulenze, progettazioni**
- **Servizi di logistica, forniture per aziende, macchinari, impianti**
- **Altro**

2. SERVIZI PROFESSIONALI O AD ALTO COINVOLGIMENTO



- **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

Prodotti e Servizi adatti alla Lead Generation

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, ZOHOCRM, 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)

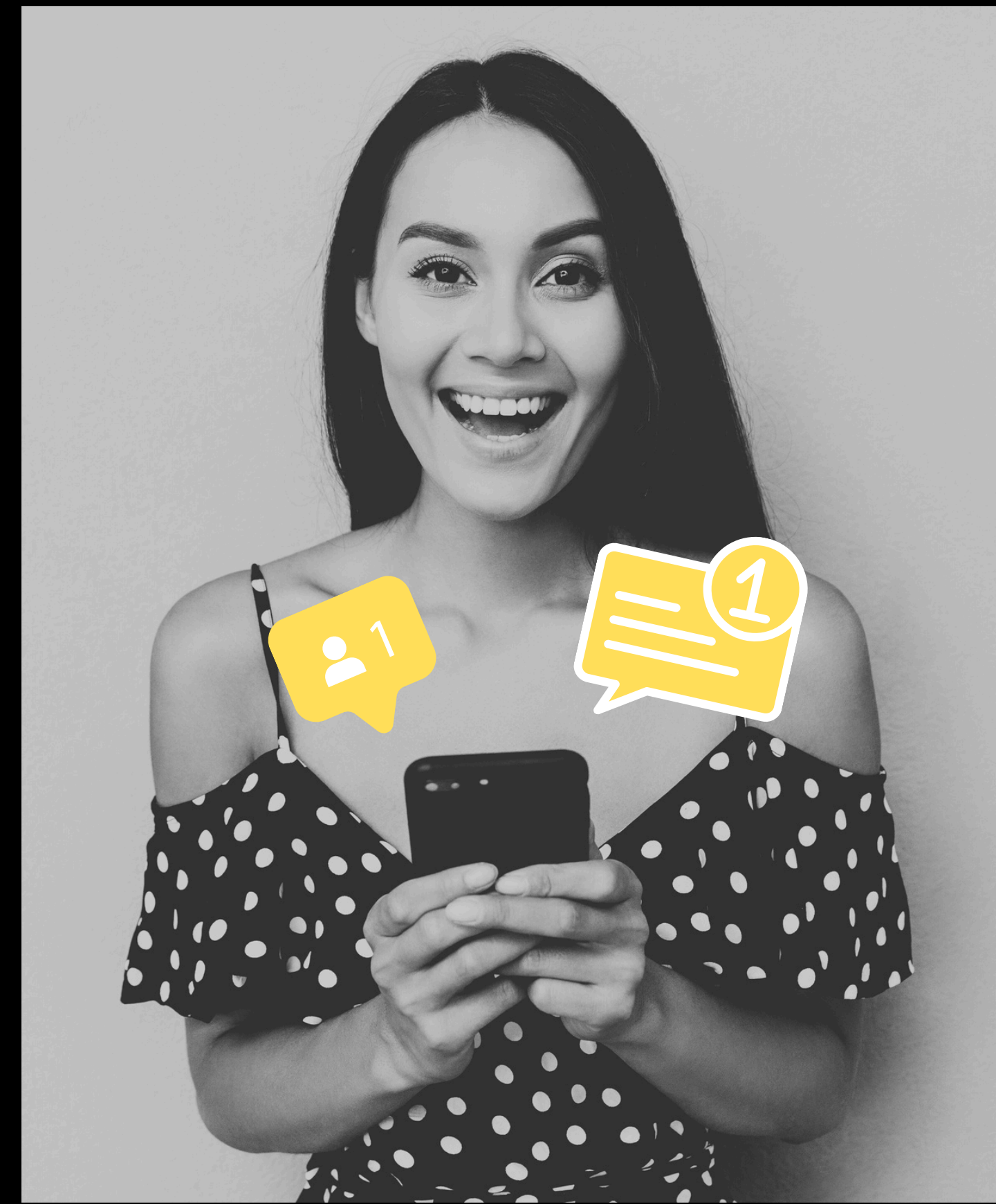
- Materiali da offrire in cambio del contatto:
- es. eBook, checklist, cataloghi, preventivi gratuiti, video demo, webinar

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

Tempi	10–15 giorni
Costo Setup	€850
Gestione mensile	€480
Budget pubblicitario consigliato	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

Tempi	20–30 giorni
Costo Setup	€1.450
Gestione mensile	€850
Budget pubblicitario consigliato	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

Tempi	20–30 giorni
Costo Setup	€2.400
Gestione mensile	€1.450
Budget pubblicitario consigliato	€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.