



207k euro di fatturato in 6 mesi!

Per ottenere il massimo dalla campagna di marketing, questa dev'essere studiata e realizzata su misura non solo per il target di riferimento, ma anche per chi vende!

Grazie ad una **collaborazione** e ad un **confronto costante** con il nostro cliente che tratta energie rinnovabili, siamo riusciti a far performare la campagna su Google sfruttando solamente i suoi punti di forza, ottenendo conversioni **più qualificate** e aumentando, conseguentemente, il fatturato!

Netsurf Srl

www.netsurf.it
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it



La richiesta

DEL CLIENTE

Il cliente si è rivolto a noi, che già ci eravamo occupati in passato della realizzazione del suo sito internet con l'obiettivo di **migliorare la propria reputazione online**, **incrementare** le visite al sito ed i contatti e, conseguentemente, le vendite, nonché **far crescere la propria conoscenza** a livello locale.

Il cliente, prima di contattarci, ha provato in autonomia a realizzare delle campagne su Google, ma senza una **strategia adeguata** non aveva ottenuto successo.

Abbiamo quindi provveduto ad ammodernare grafica e contenuti del sito e a realizzare una campagna di digital marketing **efficace** e **graficamente coerente** con la nuova immagine del sito.

Netsurf Srl

www.netsurf.it
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it



Analisi SWOT

Per la realizzazione di un progetto di successo è stata realizzata e costantemente studiata l'**analisi SWOT** (strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza, le debolezze, le opportunità e le minacce di un'azienda o di un progetto specifico).

Punti di forza (S) del cliente erano i seguenti:

- Incentivi statali
- Recensioni positive
- Assistenza gratuita di 2 anni
- Velocità di esecuzione
- Pratiche incluse

I **punti di debolezza (W)**:

- Competitor numerosi e aggressivi
- Raggio geografico molto ristretto
- CPC medio abbastanza alto (ca. €2 / click)

Le **minacce (T)**:

- molti utenti utilizzavano il form della campagna per candidarsi e inviare il proprio curriculum
- molti compilavano il form per un preventivo di massima, senza richiedere il sopralluogo e quindi senza finalizzare poi l'acquisto

Le **opportunità (O)** colte e sfruttate grazie al confronto con il cliente e l'analisi costante sono state:

- il 65% dei sopralluoghi si convertivano in chiusura del contratto
- velocità nel sopralluogo



Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

Adattamento

CAMPAGNA

L'analisi continua, il monitoraggio dei risultati e il confronto costante con il cliente sulla tipologia di contatti raccolti permettono un **intervento puntuale** e mirato per **correggere** ed **ottimizzare** la campagna.

Le nostre azioni in tal senso sono state le seguenti:

- per scoraggiare l'invio di curriculum è stata inserita un'apposita postilla
- l'efficacia del sopralluogo è stata utilizzata come **leva** e d'accordo con il cliente è stata inserita nella campagna la possibilità di ottenere un sopralluogo entro 48h dalla richiesta.

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

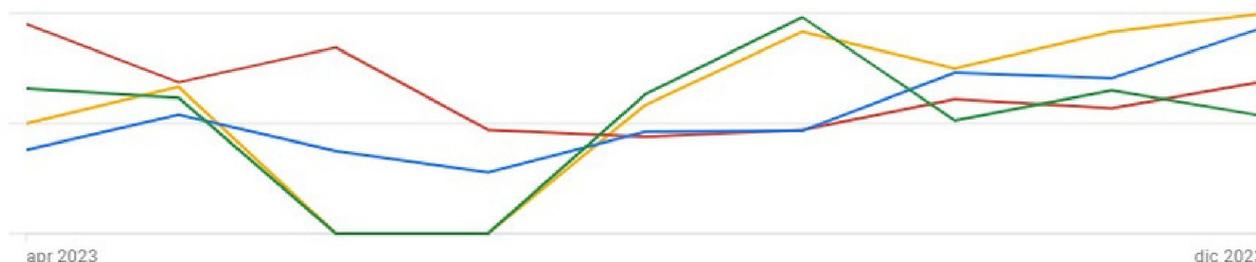
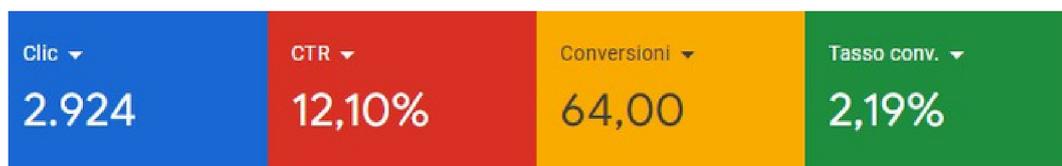
+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

Ivrea, 15 marzo 2024

Risultati

RAGGIUNTI



- **Settore:** energie rinnovabili
- **Mercato:** B2C
- **Tipo impresa:** PMI
- **Periodo campagna:** aprile – dicembre 2023
- **Costi pubblicitari:** 575 eu/mese
- **Tasso medio di conversione:** 2,19%
- **Click:** 2.924
- **Costo per Click Medio:** 1,77 euro
- **Lead ricevuti:** 64
- **Clients effettivi:** 11
- **Fatturato generato:** 207k euro
- **Ritorno sull'investimento (ROI):** 3.901%
- **Valore ordine Medio:** 18.000 euro



Netsurf Srl

+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it
www.netsurf.it

Ivrea, 15 marzo 2024



Affidati ai nostri esperti di digital marketing per ottimizzare la tua comunicazione, la tua promozione e la tua immagine online, con progetti integrati sui vari canali di comunicazione e studiati su misura per la tua attività, il tuo target e il tuo mercato di riferimento!

CONTATTACI

PER MAGGIORI INFORMAZIONI.