Audit del sistema di acquisizione

dove si perdono i contatti

Quale audit scegliere, come seguire una richiesta, che cosa contare

1 Audit di Google Ads o verifica completa?

Basta l'audit del canale

- il problema è già individuato nelle campagne
- puoi seguire le richieste fino all'esito commerciale

si analizzano ricerche, annunci, budget, pagine e conversioni

Serve la verifica completa

- campagne con buoni indicatori ma poche opportunità
- marketing e vendite con definizioni diverse
- cambio recente di sito, modulo, CRM o organizzazione

Esempio: costo per contatto alto

si chiede un controllo di Google Ads, ma il modulo manda tutto alla stessa casella senza prodotto richiesto né provenienza: **prima va recuperato quel collegamento**

Verifica trasversale trova il passaggio da approfondire → **Audit del canale** lo specialista lo analizza con una domanda precisa → **Un solo piano** i risultati entrano nella stessa correzione

I due audit possono lavorare in sequenza

prima rendi ricostruibili alcune richieste

2 Segui la stessa richiesta dal modulo alla vendita

1 Origine e invio	da dove arriva e che cosa chiedeva?
2 Ricezione	è arrivata completa e leggibile, allegati compresi?
3 Assegnazione	qualcuno può lavorarla? c'è un sostituto?
4 Primo contatto	il cliente è stato cercato? è iniziata una conversazione?
5 Trattativa ed esito	che cosa è successo dopo, e perché?

Esempio: un'officina invia un disegno

Sito conferma l'invio → **Posta** mail senza allegato → **CRM** manca la trattativa

il guasto è nel trasferimento: non è colpa della campagna

Porta al confronto cinque casi reali:

vendita · persa · fuori mercato · non lavorata · sospesa

Cerca anche fuori dal CRM

le richieste mai inserite mostrano dove si interrompe

3 Il costo per richiesta accettata svela il passaggio nascosto

Numeri d'esempio: una campagna da 1.000 €, richieste già valutate

20 **richieste totali**

10 **accettate dalle vendite**

50 €	100 €	50%
per richiesta	per richiesta accettata	di richieste accettate
1.000 ÷ 20	1.000 ÷ 10	10 ÷ 20 × 100

Ogni controllo dell'audit ha uno di quattro esiti:

Conforme regola scritta e verificata nel percorso reale

Parziale incompleto, discontinuo o con prove insufficienti

Non conforme regola necessaria assente o difetto osservato

Non applicabile estraneo al percorso, con il motivo scritto

Correggi prima ciò che interrompe le richieste

poi report e automazioni; e ripeti la prova

Fonte: numeri d'esempio e criteri dell'articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Audit del sistema di acquisizione: dove si perdono i contatti?
https://www.klc.it/blog/strategia/audit-del-sistema-di-acquisizione-vs-audit-di/