Come trovare clienti online

scegliere il canale e capire se funziona

Dal modo in cui compra il cliente al costo per cliente

1 Scegli il canale da come compra il cliente

Quando vuoi incontrare il cliente?

Ti cerca già	Non ti cerca ancora	Già in contatto
ricerche su Google annunci sulla ricerca schede locali e directory marketplace e portali di settore	annunci sui social profili professionali e contatto diretto gruppi, eventi e partner	contenuti, video e webinar email e newsletter recensioni e passaparola clienti già avuti
mentre cerca una soluzione	**quando potrebbe averne bisogno**	**dopo un primo contatto**

Anche senza canone, un canale chiede tempo
registra le ore per contenuti, conversazioni e risposte

2 Segui ogni richiesta fino all'esito

Nel registro condiviso, per ogni richiesta:

Arriva	Si segue	Si chiude
data e provenienza eventuale campagna esigenza	responsabile stato prossima azione	esito se è una vendita: data e valore

Prima di contare, controlla che:

- ✓ un modulo conta a invio completato, non al clic
- ✓ un identificativo evita di contare due volte una persona
- ✓ i parametri UTM non passano da soli nel registro
- ✓ «non nota» quando manca una provenienza attendibile

Una telefonata mentre è attiva una campagna
non va assegnata in automatico a quella campagna

3 Dal costo per richiesta al costo per cliente

Esempio con 1.000 € di pubblicità (numeri costruiti)

risultato della campagna	costo pubblicitario per ciascuno
500 clic	2 €
20 richieste uniche	50 €
10 richieste buone	100 €
2 nuovi clienti	**500 €**

Costo complessivo della prova: 2.000 €

pubblicità	fornitore	lavoro interno
1.000 €	500 €	500 €

÷ 2 nuovi clienti = 1.000 € per cliente
contando solo la pubblicità sarebbero 500 €

Correggi subito	Rivedi o sospendi	Aumenta per gradi
pagina errata, modulo guasto o recapito sbagliato	richieste inadatte, o limite di spesa raggiunto senza segnali utili	clienti a un costo sostenibile e altro lavoro che puoi servire

Fissa il limite di spesa prima della prova
e decidi con contatti utili, vendite e margine

Fonte: esempi dell'articolo; i numeri del calcolo sono costruiti

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Come trovare clienti online: i canali e come capire quali funzionano
https://www.klc.it/blog/lead-generation/come-trovare-clienti-online/