

# Rea company s.r.l. LEAD GENERATION PER:



**Caso di studio con analisi dei dati.**

Redatto da: L. Livrea

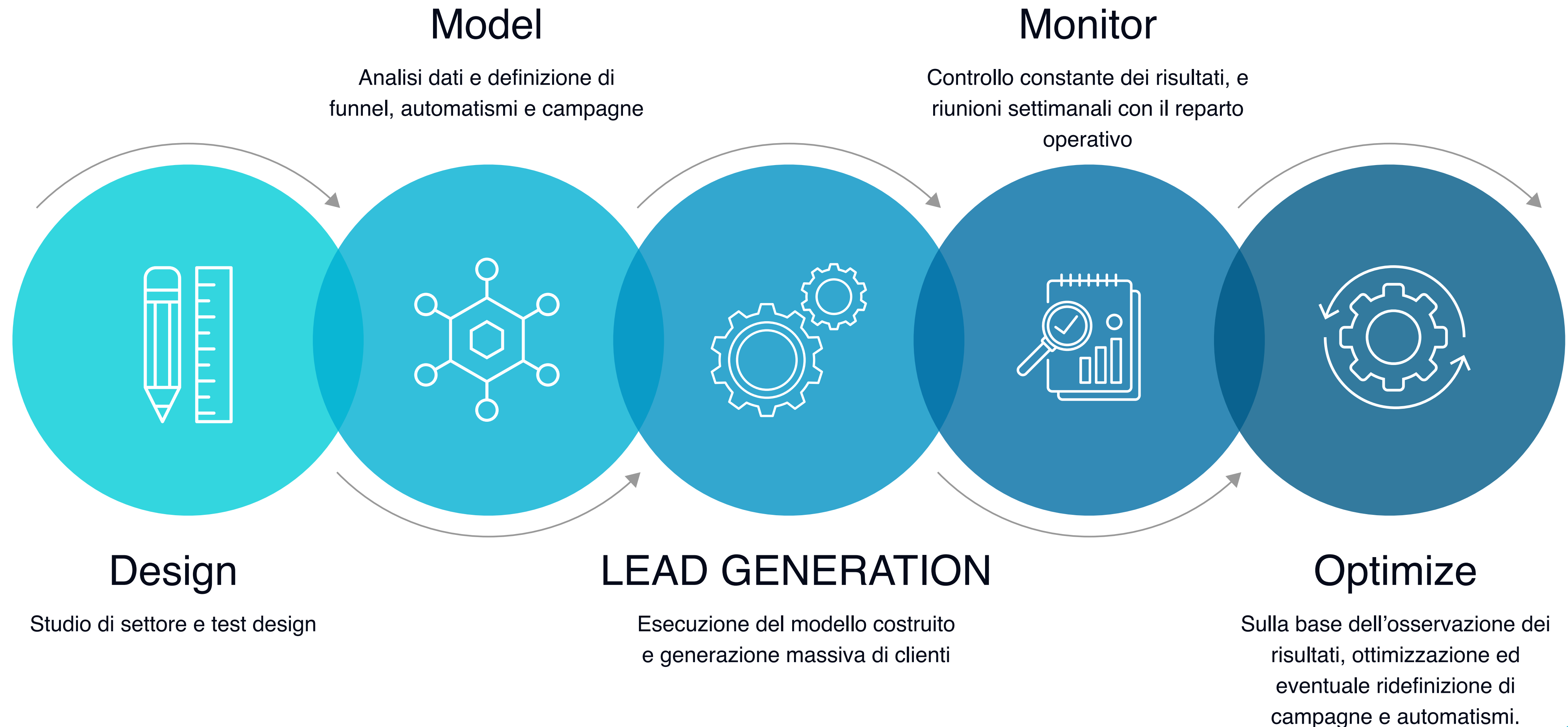
# Case study

Plan 2020

- 01 Cosa Facciamo
- 02 Come lo facciamo
- 03 Caso di studio Evolvere
- 04 Caso di studio Fastweb
- 05 Caso di studio Wind
- 06 Caso di studio TIM
- 07 Caso di studio ENI
- 08 Altri clienti

# COSA FACCIAMO

Generiamo clienti per aziende e liberi professionisti, producendo in real time richieste di persone interessate al prodotto o servizio offerto.



# COME LO FACCIAMO

Analisi delle macro aree di intervento e degli step con cui curiamo ogni progetto.

STEP 01



## Awareness

Cura dell'immagine aziendale e definizione del corretto tono di voce:

- Presenza e cura sui social
- Storytelling multiplatforma
- Social media management

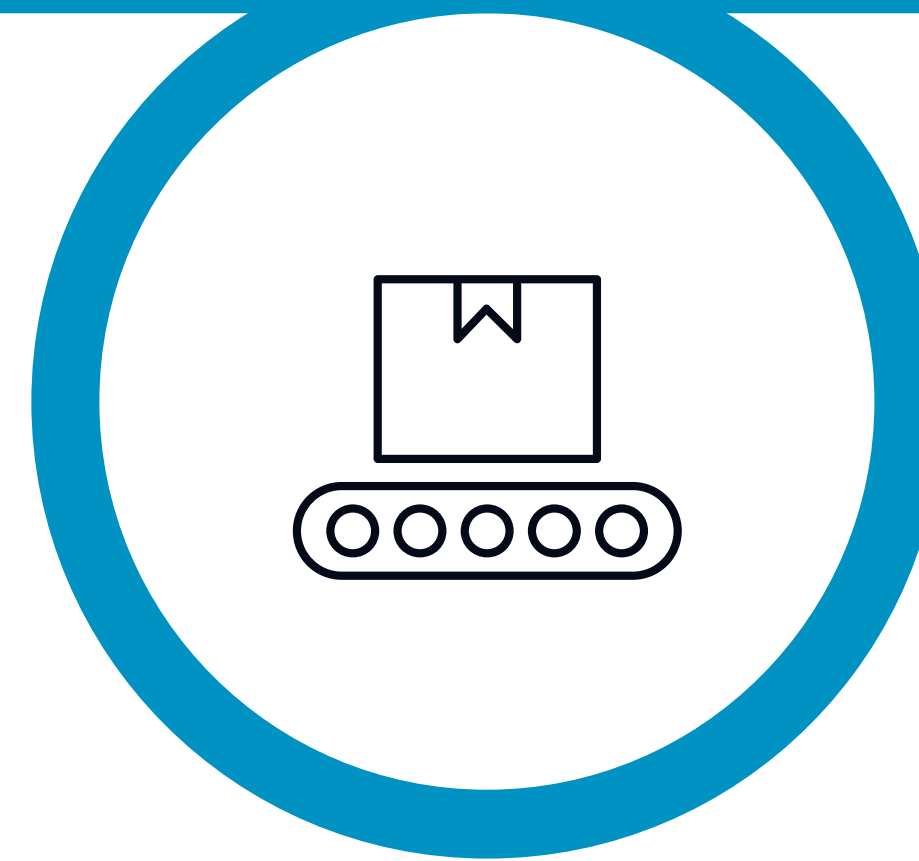
STEP 02



## Lead Generation

Upgrade della strategia di lead generation verso un più avanzato sistema centralizzato, grazie al sviluppo di un gestionale ad hoc.

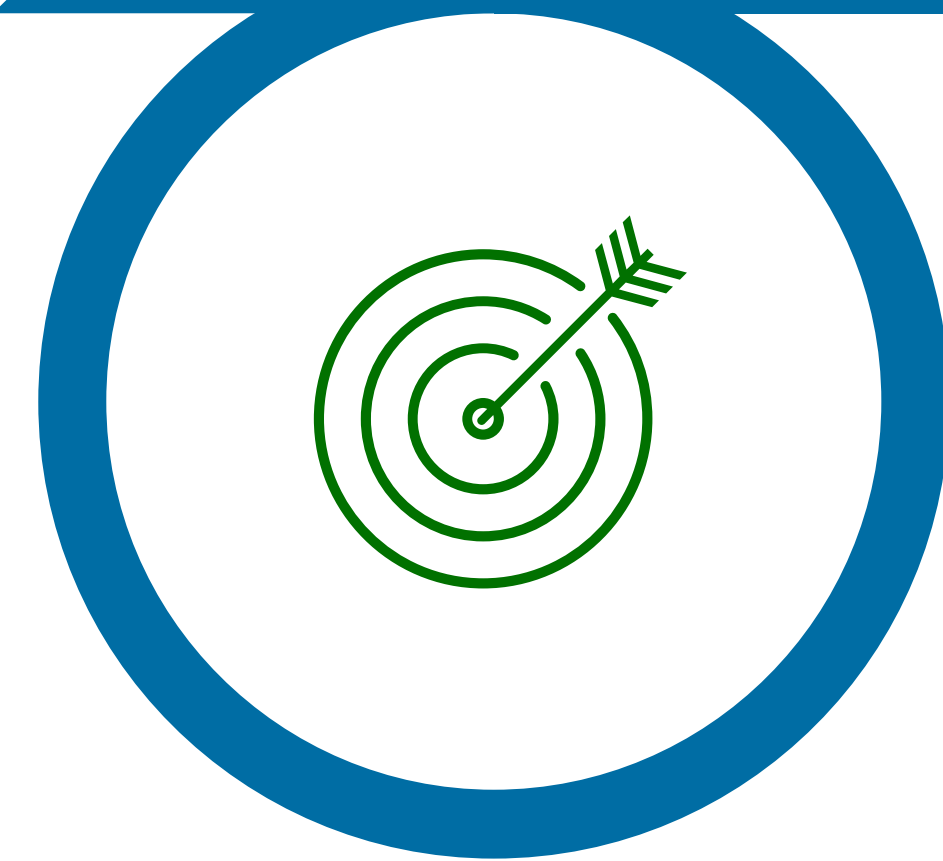
STEP 03



## Automatismi

Miglioramento degli automatismi con lo sviluppo del software Hub. In grado di convogliare tutti i contatti generati da qualsiasi angolo strategico, smistandoli in real time all'operatore addetto alla gestione.

STEP 04



## Aumento volumi

Il risultato della strategia proposta si tradurrà incremento dei volumi e ottimizzazione dei flussi.

# 01 Caso studio Evolvere spa

Evolvere 2019 / 2020



## Caso Evolvere

In questa presentazione, analizzeremo i risultati raggiunti nel corso del 2019, che hanno generato circa **1 milione di fatturato** con un investimento di 41.000 €.

Con campagne mirate esclusivamente ad alcune zone della **Campania, Basilicata e Sicilia.**

E proporremo strategie d'azione per il trienni 2020/2023, rivolte a **tutto il territorio Italiano** in target.



# Analisi 2019

Lead Generation

## Inizio test

Studio settore e configurazione primo test di lead generation.

## 41.000 € di investimento

Sulla base dei risultati ottenuti, abbiamo realizzato campagne ed automatismi, per raggiungere il risultato previsto.

## Target raggiunto dalle campagne

In 10 mesi di progettualità sono stati generati 3675 lead in target, con un copertura in target di 2,7 milioni di persone



## Test completato

Completamento del test, analisi risultati e costruzione del funnel più adatto all'esigenze aziendali.

## Piano editoriale

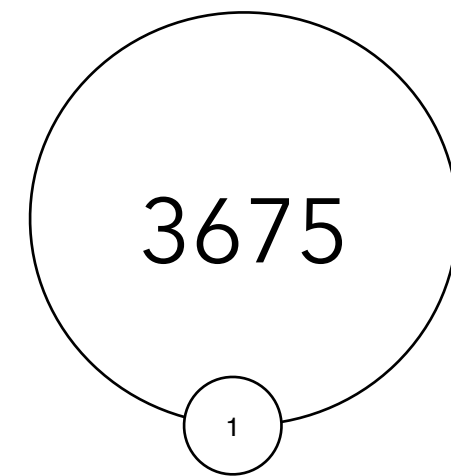
A supporto della lead generation, è stato impostato un piano editoriale con la pubblicazione di 2 post settimanali

## 943.500 € di fatturato

A fronte di un investimento complessivo di 41000 €, è stato generato un fatturato di 943.500 con un ROAS del 2201 %

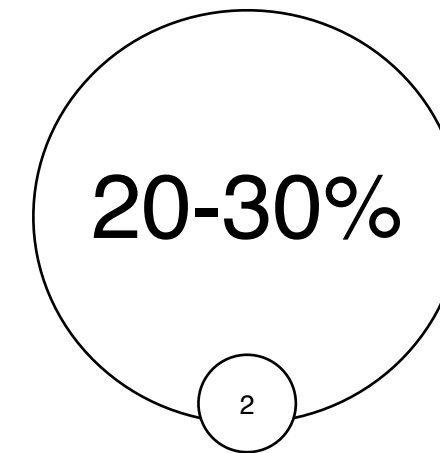
# Analisi 2019

Dettaglio conversioni



## CONTRATTI GENERATI

A fronte di 3675 contatti generati, sono stati venduti 111 impianti fotovoltaici.



## APPUNTAMENTI FISSATI

Il tasso di conversione da lead ad appuntamento, si è mantenuto sempre stabile, attorno al 20/30 %.

**111**

## IMPIANTI VENDUTI

Il fatturato medio per ogni contratto concluso è stato di circa 8500 €

**41.000€**

**INVESTIMENTO  
PUBBLICITARIO**

**943.500€**

**FATTURATO TOTALE**

# Analisi 2019

Dettagli & KPI

	Contratti	Lead	% Conversione	Click	Copertura	Impression	Costo
Gennaio	2	133	1,5%	5648	46128	129820	1000
Febbraio	11	259	4,2%	6074	193424	378106	3000
Marzo	20	481	4,2%	18502	308712	626010	5000
Aprile	14	502	2,8%	19263	375145	879442	5000
Maggio	16	535	3,0%	19003	441573	933004	5000
Giugno	9	361	2,5%	11725	324606	667045	5000
Luglio	10	438	2,3%	15398	377108	959977	5000
Agosto	3	200	1,5%	5361	165981	330541	2000
Settembre	16	346	4,6%	9639	230525	705952	5000
Ottobre	10	420	2,4%	6108	263933	639399	5000
<b>Totale</b>	<b>111</b>	<b>3675</b>	<b>3%</b>	<b>116721</b>	<b>2727135</b>	<b>6249296</b>	<b>41.000 €</b>

Fatturato	Costo	Roas
943500	41000	<b>2201,22%</b>

**ROI: 70%**



04

# Caso studio **Fastweb**

Evolvere 2019 / 2020



## Caso Fastweb

In questa presentazione, analizzeremo i risultati raggiunti nei primi 6 mesi del 2020, che hanno generato un **30% ROI** con un investimento di 360.000 €.

Con campagne altamente profilate su tutto il territorio italiano



# Analisi 2020

Lead Generation

## Inizio test

Studio settore e configurazione primo test di lead generation.

## 360.000 € di investimento

Sulla base dei risultati ottenuti, abbiamo realizzato campagne ed automatismi, per raggiungere il risultato previsto.

## Target raggiunto dalle campagne

In 6 mesi di progettualità sono stati generati circa 30.000 contatti



# Analisi 2020

Dettaglio conversioni



**FASTWEB**

**360.000 €**

**INVESTIMENTO  
PUBBLICITARIO**

**30%  
ROI**

04

# Caso studio WIND

Evolvere 2019 / 2020



## Caso Wind

In questa presentazione, analizzeremo i risultati raggiunti nei primi 6 mesi del 2020, che hanno generato un **22% ROI** con un investimento di 120.000 €.

Con campagne altamente profilate su tutto il territorio italiano che hanno prodotto una redemption stabile del 11%



# Analisi 2020

Lead Generation

## Inizio test

Studio settore e configurazione primo test di lead generation.

## 120.000 € di investimento

Sulla base dei risultati ottenuti, abbiamo realizzato campagne ed automatismi, per raggiungere il risultato previsto.

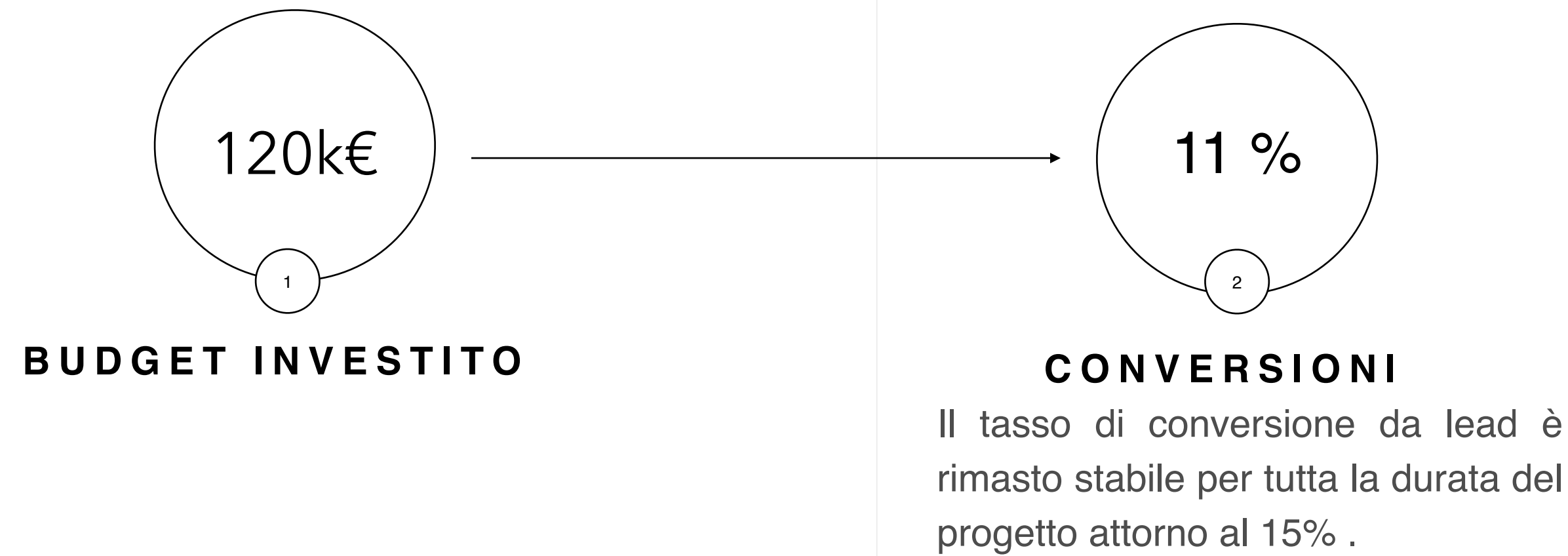
## Target raggiunto dalle campagne

In 6 mesi di progettualità abbiamo mantenuto una redemption stabile dell' 11%



# Analisi 2020

Dettaglio conversioni



**120.000 €**  
INVESTIMENTO  
PUBBLICITARIO

**22%**  
**ROI**

04

# Caso studio TIM

Evolvere 2019 / 2020



## Caso Wind

In questa presentazione, analizzeremo i risultati raggiunti nei primi 6 mesi del 2020, che hanno generato un **39% ROI** con un investimento di 240.000 €.

Con campagne altamente profilate su tutto il territorio italiano che hanno prodotto una redemption stabile del 25%.



# Analisi 2020

Lead Generation

## Inizio test

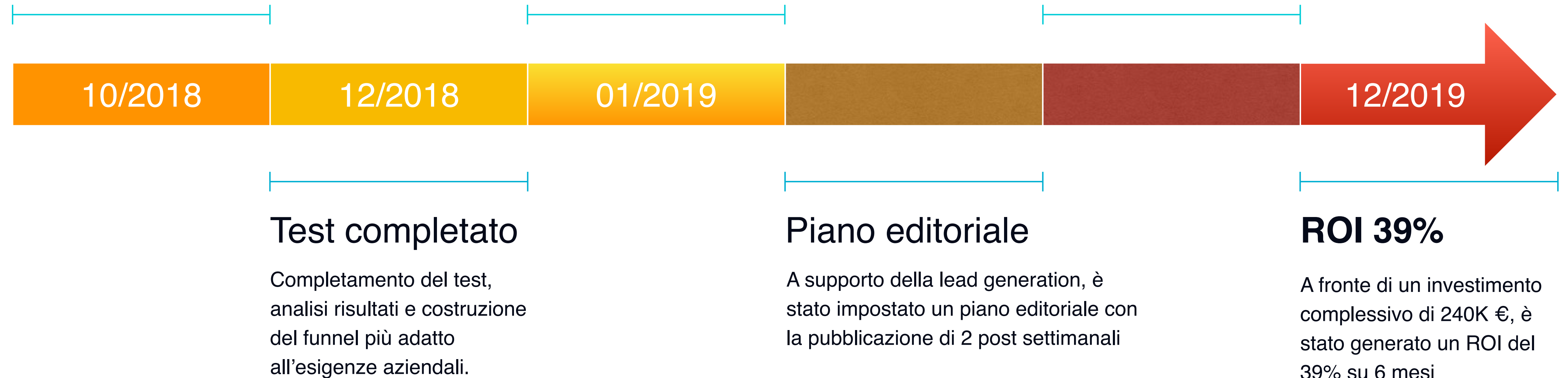
Studio settore e configurazione primo test di lead generation.

## 240.000 € di investimento

Sulla base dei risultati ottenuti, abbiamo realizzato campagne ed automatismi, per raggiungere il risultato previsto.

## Target raggiunto dalle campagne

In 6 mesi di progettualità abbiamo mantenuto una redemption del 25%





# Analisi 2020

Dettaglio conversioni



**240.000 €**

**INVESTIMENTO  
PUBBLICITARIO**

**39%**

**ROI**

05

# Caso studio ENI

Evolvere 2019 / 2020



## Caso ENI

In questa presentazione, analizzeremo i risultati raggiunti nei primi 6 mesi del 2020, che hanno generato un **28% ROI** con un investimento di 90.000 €.

Con campagne altamente profilate su tutto il territorio italiano che hanno prodotto una redemption stabile del 20%.



# Analisi 2020

Lead Generation

## Inizio test

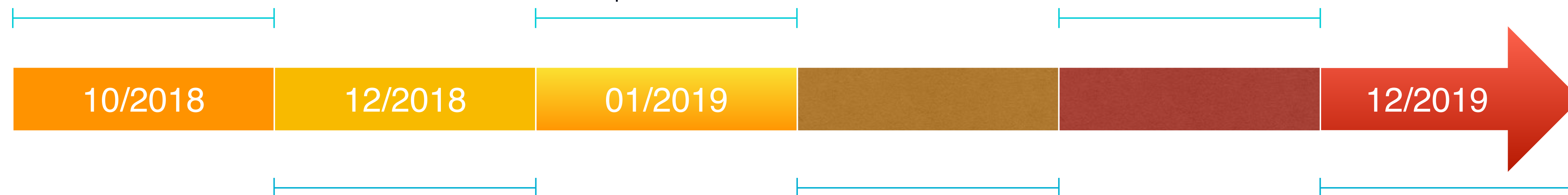
Studio settore e configurazione primo test di lead generation.

## 90.000 € di investimento

Sulla base dei risultati ottenuti, abbiamo realizzato campagne ed automatismi, per raggiungere il risultato previsto.

## Target raggiunto dalle campagne

In 6 mesi di progettualità abbiamo mantenuto una redemption del 20%



10/2018

12/2018

01/2019

12/2019

## Test completato

Completamento del test, analisi risultati e costruzione del funnel più adatto all'esigenze aziendali.

## Piano editoriale

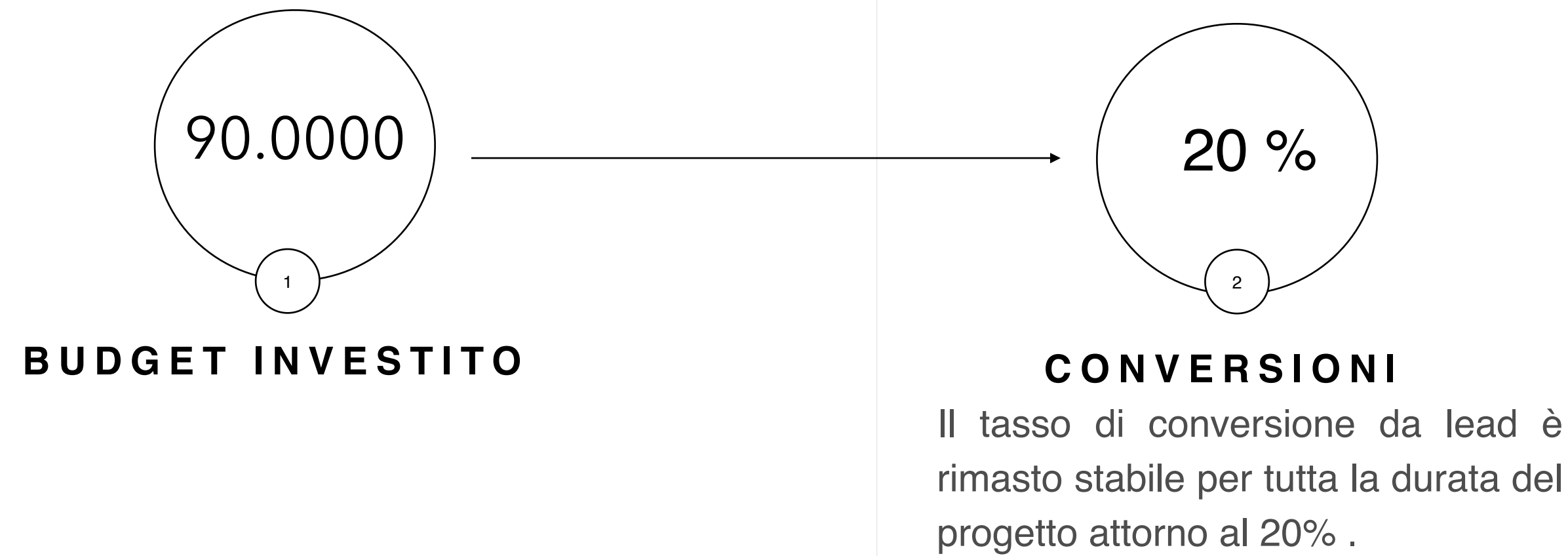
A supporto della lead generation, è stato impostato un piano editoriale con la pubblicazione di 2 post settimanali

## ROI 28%

A fronte di un investimento complessivo di 90K €, è stato generato un ROI del 28% su 6 mesi

# Analisi 2020

Dettaglio conversioni



**90.000 €**  
**INVESTIMENTO  
PUBBLICITARIO**

**28%**  
**ROI**

# Altri clienti



Grazie per l'attenzione



## CONTATTI

**Dott. L. Livrea**  
Marketing Manager

Mph: +39.333.40.96.455  
Email: [l.livrea@reacompany.it](mailto:l.livrea@reacompany.it)