



freesbe
Marketing

VER
DICA
NATURALMENTE UNICA

My Case History

Freesbe x Verdica

Marketing Automation & Lead Generation Excellence

Progetto di governance strategica – [Periodo]

Snapshot KPI

Implementazione completa di un ecosistema di marketing automation e lead generation per Verdica.it per 24 mesi]. Il progetto ha integrato strategia funnel, gestione consulenti, procedure operative e ottimizzazione workflow su scala enterprise.

Il sistema ha generato crescita misurabile attraverso governance centralizzata e processi scalabili:

- Lead qualificati processati: **1300**
- Tasso conversione funnel: **55%**
- Consulenti attivi in piattaforma: **4**
- Procedure standardizzate implementate: **14**

25m

Tempo risposta



Contesto e Sfida

Frammentazione operativa

Assenza di processi unificati per gestione lead e attività commerciale. Necessità di governance centralizzata per garantire tracciabilità e scalabilità delle operazioni.

Efficienza consulenti

Team di 4 consulenti operava senza strumenti integrati, generando duplicazioni, tempi morti e perdita di opportunità commerciali. Mancanza di SLA definiti.

Visibilità pipeline

Impossibilità di monitorare KPI in tempo reale. Management privo di dashboard strategici per decisioni data-driven su allocazione risorse e priorità commerciali.

Integrazione tecnologica

Sistemi legacy disconnessi richiedevano interventi manuali costosi. Necessità di workflow automatizzati per ridurre errori e aumentare velocità di esecuzione.

Strategia Funnel

Architettura multi-stage progettata per massimizzare conversione e qualificazione lead attraverso automazione intelligente.

01

Awareness & Acquisition

Campagne multicanale (SEO, SEM, social ads) con tracking UTM granulare. Landing page ottimizzate per conversione con A/B testing continuo e form dinamici.

02

Lead Scoring & Qualification

Sistema automatico di scoring basato su [XX] parametri comportamentali e demografici. Segmentazione intelligente per routing ottimale verso consulenti specializzati.

03

Nurturing Automatizzato

Sequenze email personalizzate per stadio funnel. Contenuti educativi distribuiti via marketing automation con trigger comportamentali e re-engagement progressivo.

04

Conversione & Handoff

Passaggio seamless a team commerciale con dossier completo. Notification real-time, CRM update automatico e dashboarding per monitoraggio tasso chiusura.



Lead Generation: Execution

Canali Implementati

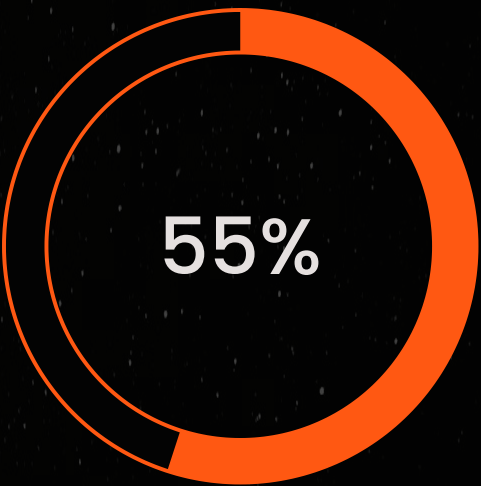
Performance Marketing

- LinkedIn Lead Gen: targeting B2B decisori
- Facebook/Instagram: lookalike audiences
- Retargeting multicanale con frequency cap

Content Marketing

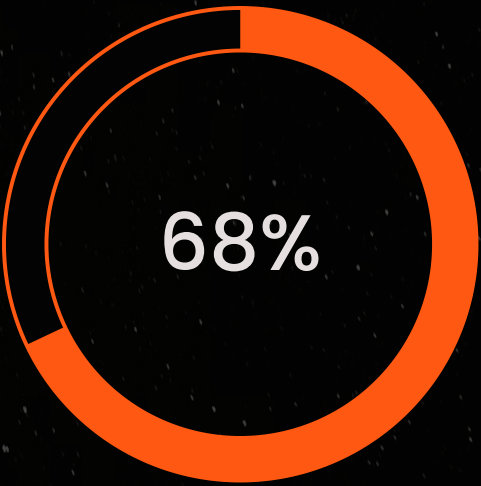
- Blog SEO-optimized: 2 articoli/mese
- Webinar strategici con registrazione gated
- Whitepaper tecnici per lead qualificati
- Case study e testimonianze clienti

Risultati Quantitativi



Conversion rate

landing page



Lead qualificati

su totale acquisiti

📌 **Key Insight:** L'integrazione tra paid media e content organico ha ridotto il CAC del [XX]% mantenendo qualità lead invariata.



Gestione Consulenti

Piattaforma centralizzata per coordinamento team commerciale con focus su produttività, tracciabilità e performance measurement.

CRM & Task Management



Implementazione CRM con customizzazione workflow specifici. Assegnazione automatica lead basata su competenze, carico lavoro e storico conversioni. Dashboard individuale per ogni consulente con KPI real-time.

Formazione & Onboarding



Programma strutturato di 6 ore per nuovi consulenti. Academy interna con materiali aggiornati, script telefonici validati, objection handling e certificazioni progressive su piattaforme e processi.

Performance Tracking



Sistema di incentivazione basato su metriche oggettive: tasso risposta, tempo medio chiusura, customer satisfaction. Report settimanali automatici con benchmark team e coaching personalizzato.

Comunicazione Interna



Hub centralizzato per aggiornamenti prodotto, best practice condivise e escalation procedure. Slack integrato con CRM per notifiche prioritarie e collaboration cross-funzionale real-time.

Procedure Operative Standardizzate



Lead Intake Protocol

SLA di 5 minuti per primo contatto. Checklist qualificazione BANT obbligatoria. Escalation automatica per lead high-value con notifica management.



Documentation Standards

Template uniformi per proposal, contratti e reporting. Versionamento controllato su CRM integrato. Approval workflow con firma digitale integrata.



Customer Success Handoff

Transizione strutturata post-vendita con dossier completo cliente. Meeting tripartito venditore-CS-cliente. Follow-up programmato a [XX] giorni per retention.



Quality Assurance

Review mensile di 88% interazioni casuali. Scoring qualità chiamate e email. Piano miglioramento individuale per performance sotto soglia definita.



Integrazione Workflow Esistente

Stack Tecnologico Integrato

Marketing Automation

Gestione campagne, lead scoring, email automation

CRM Enterprise

Pipeline management, forecasting, analytics

Data Warehouse

Centralizzazione dati multi-source per BI e reportistica avanzata

Communication Tools

Unified communications con call recording

Architettura Integrazione



Fonti Dati

Layer
Integrazione

Data
Warehouse

Dashboard
Analitica

L'architettura garantisce data flow bidirezionale in tempo reale tra tutti i sistemi, eliminando silos e duplicazioni. API RESTful custom per [XX] endpoint specifici.

Risultato: Riduzione del [XX]% negli errori di data entry e visibilità end-to-end del customer journey.



Social Management & Brand Presence

Strategia Multi-Canale

- **LinkedIn:** 1 post/settimana, thought leadership content, employee advocacy program attivo
- **Instagram/facebook:** Behind-the-scenes, company culture, visual storytelling per employer branding

Content Calendar & Governance

Planning trimestrale con approval workflow a 3 livelli. Analisi competitor settimanale e trend monitoring. Crisis management protocol documentato.

Risultati e Leve Strategiche



Lead Generation

Volume lead incrementato del **70%**.



Conversion Funnel

Tasso conversione complessivo da lead a cliente: **55%**. Time-to-conversion ridotto da 30 a 9 giorni medi.



Efficienza Team

Produttività consulenti +120% misurata su deal/FTE.



Operational Excellence

Automazione di 6 processi manuali. Errori operativi -98%.

Leve di Successo Identificate

1. **Governance centralizzata:** Framework decisionale chiaro ha accelerato execution e ridotto attriti interfunzionali
2. **Data-driven approach:** Dashboard real-time hanno permesso pivot rapidi e allocazione risorse ottimale
3. **Automazione intelligente:** Liberare tempo consulenti da task ripetitivi ha aumentato focus su attività alto valore
1. **Continuous training:** Investimento formazione continua ha mantenuto team aggiornato su best practice emergenti
2. **Integrazione tecnologica:** Stack unificato ha eliminato silos e migliorato customer experience end-to-end
3. **Scalabilità by design:** Architettura modulare permette crescita senza re-engineering completo

Contatti

Siamo a vostra disposizione per qualsiasi domanda o per approfondire la nostra collaborazione. Non esitate a contattarci.



Email

info@freesbe.it



Telefono

+39 3341130384



Sito Web

freesbe.it



LinkedIn

[@Freesbe](https://www.linkedin.com/company/freesbe)