

Dal click all'appuntamento

Un flusso automatizzato che accoglie, informa e qualifica ogni contatto pubblicitario, prima ancora che il commerciale alzi il telefono.

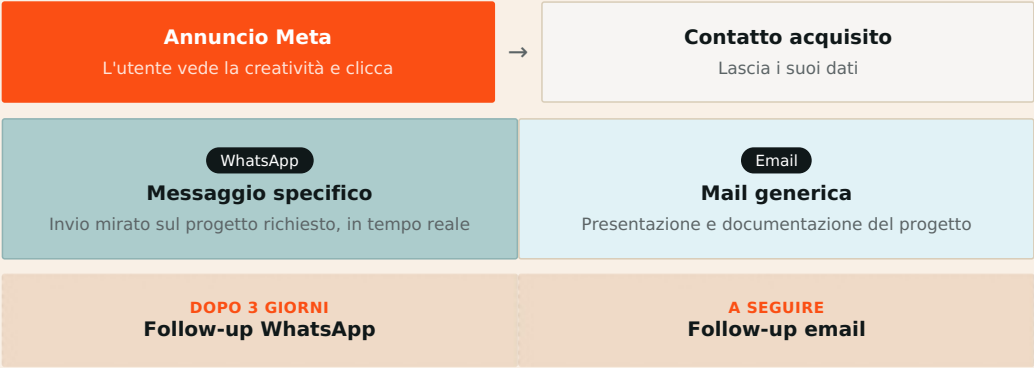
Risultati da un progetto reale

Caso studio

Milano Sud · 38 appartamenti da costruire
Inizio cantiere: ottobre 2026

Ogni progetto immobiliare genera decine di contatti al giorno dalle campagne pubblicitarie. Il problema non è generarli: è trasformarli in appuntamenti reali senza sommergere la rete commerciale. Ecco il sistema che lo fa in automatico.

01 Come funziona



In ogni fase il contatto può scrivere in qualsiasi momento — e riceve sempre una risposta.

Perché elimina le chiamate a freddo. Il commerciale non contatta più manualmente ogni lead in ingresso: entra in gioco solo quando l'interesse è già esplicito, dopo che il contatto ha letto la documentazione o ha risposto ai messaggi.

Con decine di contatti al giorno, filtrare a mano non è sostenibile: il sistema fa il primo passo, il commerciale chiude solo chi è già pronto.

+100%

conversione in appuntamento

L'invio del messaggio WhatsApp raddoppia la conversione in appuntamento rispetto alla sola email — dato misurato su un progetto reale.

3 → 1 Persone necessarie per gestire lo stesso volume di contatti Il carico previsto per 3 risorse è coperto da una sola	20-30 Nuovi contatti al giorno Esempio con un investimento di circa 1.000 €/mese	+100% Conversione in appuntamento via WhatsApp Rispetto al solo invio email
---	---	--

02 Confronto con campagne precedenti

Zona Milano, nuova costruzione

Conversione modulo sito*	1% → 27%	Costo per contatto (media)*	4,50€ → 1,29€
---------------------------------	-----------------	------------------------------------	----------------------

* rispetto alle campagne precedenti

CRM e pipeline: tutto in un unico posto. Ogni contatto acquisito entra automaticamente nel CRM, dove resta tracciato lungo tutte le fasi del flusso.

- La pipeline è sempre aggiornata in tempo reale, senza inserimenti manuali
- Tutti i commerciali vedono lo stesso stato dei contatti, evitando duplicazioni
- Ogni contatto arriva in mano al commerciale già "scaldato" e informato sul progetto

Strumenti utilizzati

Meta Ads

WhatsApp Business

CRM

Automazioni

Rendering AI