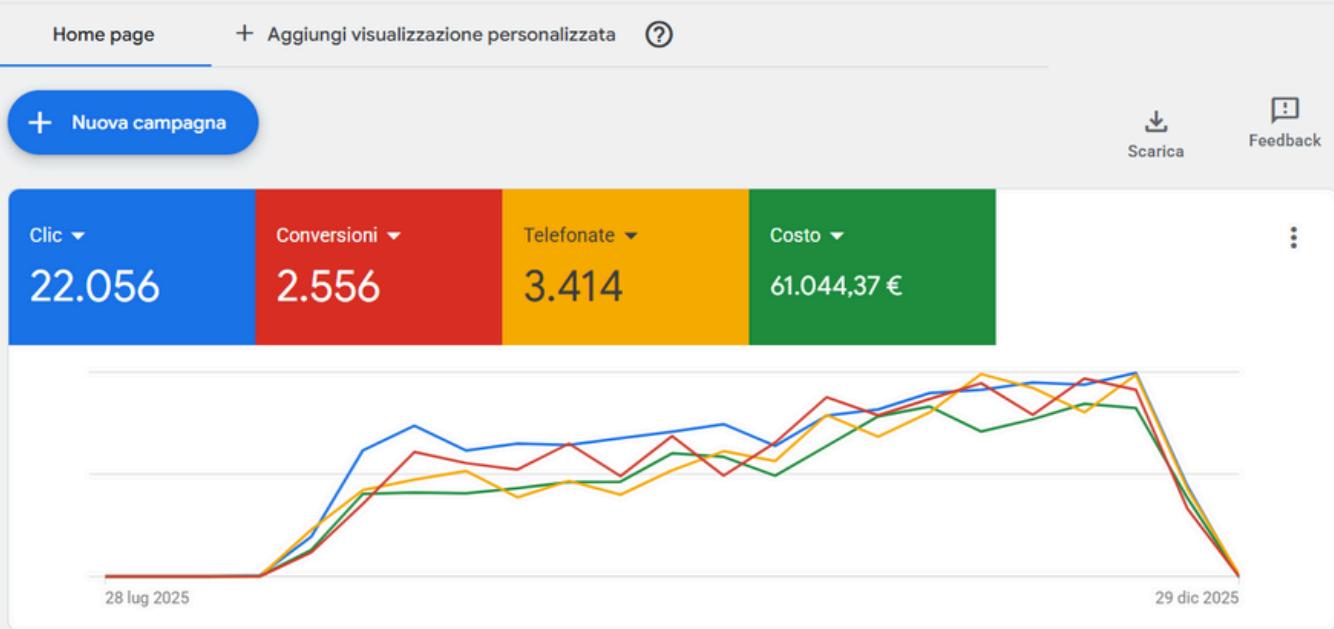


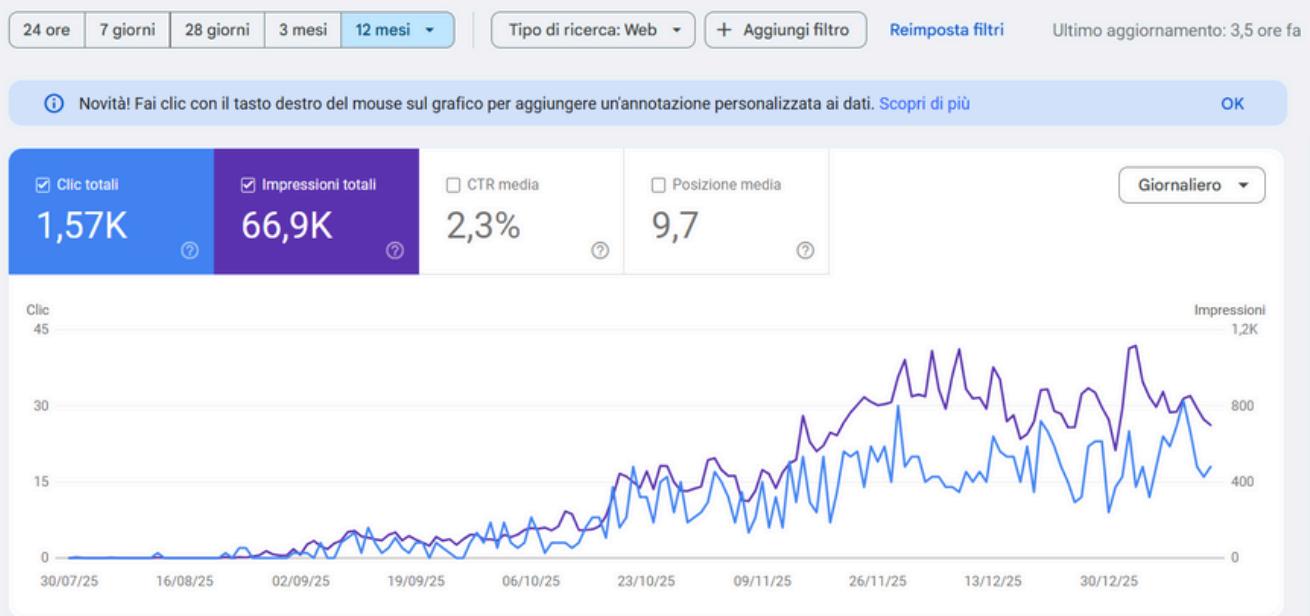
CASO STUDIO

PADOVA
Via Venezia 45

GOOGLE ADS



GOOGLE SERCH CONSOLE



CASO STUDIO

GENERAZIONE DI CLIENTI TRAMITE GOOGLE ADS E SEO

Settore: Assistenza elettrodomestici

1. CONTESTO

Il settore dell'assistenza elettrodomestici è caratterizzato da un'elevata competitività e da una forte dipendenza dalla domanda immediata.

Gli utenti che effettuano una ricerca hanno spesso un problema urgente e scelgono il fornitore in base a tre fattori principali:

- **visibilità nei risultati di ricerca**
- **chiarezza dell'offerta**
- **rapidità di contatto**

L'obiettivo del progetto era costruire un sistema in grado di generare richieste costanti e qualificabili, mantenendo il controllo dei costi e puntando a clienti reali, non semplici click.

2. OBIETTIVI DEL PROGETTO

- Generare un flusso continuo di contatti qualificati
- Trasformare i lead in **clienti reali**
- Massimizzare il ritorno sull'investimento pubblicitario
- Costruire una base di traffico sostenibile nel tempo tramite SEO

3. STRATEGIA ADOTTATA

Ho gestito direttamente l'intera strategia digitale, occupandomi sia delle campagne Google Ads sia della crescita organica tramite SEO e contenuti.

Google Ads

- Campagne basate su ricerche ad alta intenzione
- Struttura orientata alla conversione, non al traffico generico
- Ottimizzazione continua basata sui dati raccolti
- Focus su richieste realmente gestibili e monetizzabili

SEO e Content Marketing

- Creazione di contenuti informativi mirati
 - Ottimizzazione per ricerche organiche rilevanti
 - Supporto strategico alle campagne Ads
 - Costruzione di visibilità nel medio-lungo periodo
- L'approccio adottato è stato data-driven, con monitoraggio costante delle performance e adattamento della strategia in base ai risultati reali.

4. PERIODO ANALIZZATO

Agosto 2025 – Dicembre 2025

5. RISULTATI OPERATIVI

5. Risultati operativi

Google Ads

- Oltre 24.000 click
- Circa 7.000 lead generati
- Circa 2.000 clienti reali

Il rapporto tra click, lead e clienti evidenzia un traffico altamente qualificato e una strategia focalizzata sulla qualità, non sul volume fine a sé stesso.

SEO e Blog

- Circa 60.000 impression organiche
- 1.400 click in 4 mesi

La crescita organica ha contribuito a:

- ridurre la dipendenza esclusiva dall'advertising
- rafforzare l'autorevolezza online
- supportare le conversioni complessive

6. ANALISI ECONOMICA DEL PROGETTO

Investimento

- Budget pubblicitario complessivo: circa 60.000 €

Valore generato

- Valore medio minimo per intervento: 150 €
- Clienti reali generati: circa 2.000

Fatturato minimo stimato:

$$150 \text{ €} \times 2.000 \text{ clienti} = 300.000 \text{ €}$$

Ritorno sull'investimento (stima prudenziale)

- Fatturato minimo: 300.000 €
- Investimento Ads: 60.000 €

Ritorno netto stimato: circa 240.000 €

Si tratta di una stima volutamente conservativa, basata su un ticket minimo, che evidenzia comunque un ROI superiore a 4x.



7. PERCHÉ LA STRATEGIA HA FUNZIONATO

- Traffico intercettato nel momento di massima intenzione
- Ottimizzazione continua basata sui numeri
- Integrazione efficace tra Google Ads e SEO
- Controllo del budget e delle performance
- Metodo replicabile anche in mercati competitivi



8. CONCLUSIONE

Questo caso studio dimostra come una strategia digitale strutturata, basata su dati reali e su una gestione diretta di Google Ads e SEO, possa generare risultati concreti e sostenibili, anche in settori ad alta concorrenza.

L'obiettivo non è generare click, ma clienti reali, mantenendo sempre il controllo dei numeri e del ritorno sull'investimento.



345 905 1497

info@nonsolomarketing.com

P. IVA: **05553500280**

