



Omar Rossetto

Advertiser Freelance

GUIDA GRATUITA

Da lead a cliente: le 10 regole d'oro

La guida essenziale per chi vuole sfruttare al massimo ogni contatto che genera e trasformarlo in cliente. 10 regole pratiche, più 2 bonus, che ho visto funzionare sui miei clienti.

Le 10 regole d'oro

Generare lead costa fatica e soldi. Eppure vedo succedere sempre la stessa cosa: contatti chiamati una sola volta e poi abbandonati alla prima mancata risposta, lead ricontattati dopo 48-72 ore perché "oggi è sabato", mail fredde con la speranza che diventino clienti da sole.

Il punto è che **il lead non è il cliente**: è solo l'inizio. Come lo tratti nei primi minuti e nei giorni successivi decide se diventa un cliente o soldi buttati. Ecco le 10 regole che uso per non disperdere nemmeno un contatto.

1



Velocità: contattalo subito

Il 78% delle vendite va a chi risponde per primo. Un lead caldo va contattato entro 5 minuti, aiutandoti con le automazioni per non perdere tempo. Non esistono sabati, domeniche o feste: più veloce è il contatto, più alta è la probabilità di convertire.

2



Personalizza il primo contatto

Evita i messaggi generici. Chiama il lead per nome, fai riferimento alla sua richiesta e dimostra che hai capito il suo problema specifico. Email, video o messaggi vocali personalizzati creano da subito un legame.

3



Qualifica il lead prima di vendergli qualcosa

Non tutti i lead sono pronti all'acquisto. Fai le domande giuste per capire:

- ✓ Qual è il suo bisogno principale?
- ✓ Ha urgenza?
- ✓ Ha budget?
- ✓ È la persona giusta per decidere?

4



Costruisci fiducia con contenuti di valore

L'80% dei lead ha bisogno di più interazioni prima di comprare. Invia case study, testimonianze, demo, guide gratuite o webinar per educarlo e dimostrare quanto vali, prima ancora di parlare di prezzo.

5



Segui una strategia di follow-up

L'80% delle vendite avviene tra il 5° e il 12° contatto. Non fermarti al primo tentativo:

- ✓ Scrivi una sequenza di 3-5 messaggi
- ✓ Usa più canali: WhatsApp, Telegram, chiamate, DM
- ✓ Mantieni un tono utile, mai aggressivo

6**Usa l'urgenza per attivare l'azione**

I lead procrastinano. Inserisci leve di urgenza vere per spingerli a decidere: un'offerta valida fino a una certa data, posti limitati, un bonus extra per chi decide subito.

7**Crea un'offerta irresistibile**

Il lead deve percepire che perdere questa opportunità è peggio che coglierla. Mostra il valore prima del prezzo, offri una garanzia (es. "soddisfatti o rimborsati") e aggiungi un bonus per chi agisce subito.

8**Sii umano, non un robot**

Le persone comprano da chi si fidano. Usa un linguaggio naturale, mostra empatia e interesse genuino. Le chiamate e le note vocali convertono molto più delle email fredde.

9**Richiedi una micro-conversione prima dell'acquisto**

Se il lead è ancora indeciso, guidalo con un primo passo a basso impegno: una call gratuita, una demo o prova gratuita, l'accesso a una community esclusiva. Un piccolo "sì" apre la strada a quello grande.

10**Analizza e ottimizza di continuo**

Guarda i numeri: quanti lead diventano clienti? Quali contatti (canali e messaggi) funzionano meglio? Aggiusta la strategia in base ai dati per migliorare il tasso di conversione, senza andare a sensazione.

 IN PIÙ

2 bonus che fanno la differenza

BONUS 1

La tecnica del doppio squillo

In un mondo pieno di call center che chiamano tutti i giorni, questo è uno dei modi più semplici per far rispondere un lead.

Come funziona: chiami il lead e lasci squillare solo 2 volte, poi riagganci. Dopo un paio di minuti, richiami. **Il lead sarà incuriosito e penserà sia qualcosa di urgente, aumentando la probabilità che risponda.**

BONUS 2

Contattalo finché non risponde

La maggior parte dei venditori si ferma dopo 1-2 tentativi. Errore enorme. Se il lead non risponde: richiamalo in giorni e orari diversi e tocalo su più canali (email, WhatsApp, Telegram, DM).

Dopo il 3° tentativo, invia un messaggio di chiusura: **"Vedo che non sei più interessato, chiudo il tuo file. Se cambi idea, contattami."** Questa tecnica crea FOMO e spesso spinge il lead a rispondere.

Vuoi applicare questo metodo alla tua azienda?

In una chiamata conoscitiva di 1 ora vediamo insieme come gestisci oggi i tuoi contatti e cosa cambiare per trasformarne di più in clienti.

Prenota su omarrossetto.it

info@omarrossetto.it · +39 351 385 1435 · [@omar.rossetto.ads](https://www.instagram.com/omar.rossetto.ads)