

+19,61%

di fatturato

in **6 mesi di lavoro** con i Sarti del Web

Il Caso Studio di Te.Spa Spazzacamino

Come un'azienda
tecnica ha trasformato
la comunicazione online
in un sistema capace
di generare **clienti
qualificati e una
crescita misurabile.**

Non è un colpo di fortuna.
È Strategia Su Misura.



Mirko Pilloni



PREMESSA

Il Metodo Comunicazione Su M.I.S.U.R.A.

Questo report racconta **6 mesi di lavoro** svolti insieme a **Mirko di Te.Spa** e, soprattutto, cosa è stato costruito dietro un risultato chiaro: **+19,61% di crescita di fatturato.**

Il punto qui è mostrare che, quando **campagne, contenuti e processo di gestione dei contatti** lavorano in sinergia, la crescita smette di dipendere dal caso e diventa **replicabile, migliorabile e più governabile.**

E ti porta a conquistare i **migliori clienti sul mercato.**

I Clienti Su Misura.





e



INDICE

L'azienda: Te.spa	6
L'obiettivo	8
La strategia Su Misura in 6 punti	
Nuovo ecosistema digitale e posizionamento.....	11
Landing page.....	12
Campagne Meta Ads.....	14
Follow-up e gestione contatti.....	16
Contenuti e Prove.....	18
Leva differenziante.....	20
I risultati	24
La voce di Mirko	26

L'azienda: TE.SPA SPAZZACAMINO

Te.Spa: un servizio tecnico che deve essere percepito come tale.

Te.Spa è un'azienda specializzata nella **pulizia professionale di camini, stufe e termocamini.**

Il suo valore non è “fare una pulizia”.
Il suo valore è farla **in modo tecnico, sicuro e invisibile per la casa.**



Perché chi compra questo servizio ha **paure molto concrete**:



lo **sporco** (fuliggine ovunque)



gli **odori** in casa



l'**incertezza** sul risultato
("serve davvero?")



il **timore** di affidarsi
a chi improvvisa

**L'elemento distintivo che
aumenta fiducia e conversione.**



Prima dell'intervento viene fatta una
valutazione dello stato dell'impianto:
se non serve pulire, non si paga nulla.



OBIETTIVO: perché Mirko ha contattato i Sarti del Web

Per alzare il fatturato di Te.Spa non bastava una semplice pubblicità, serviva **costruire un sistema.**

Mirko non ha contattato i Sarti del Web per inseguire like o “fare qualcosa sui social”.

Li ha contattati perché voleva **smettere di crescere a piccoli step senza direzione e costruire una crescita strutturata e prevedibile.**

All’inizio il bisogno percepito era semplice: “mi serve un sito”.

Poi, conoscendo sempre meglio il Metodo Comunicazione Su Misura, Mirko ha capito che non era una questione di immagine, ma di **sistema: posizionamento, messaggi, acquisizione, follow-up e contenuti** capaci di filtrare e convertire.

“Non era solo una questione di fare un sito, ma proprio di avere a disposizione delle skill”

— Mirko, Te.Spa

L'obiettivo reale



Aumentare richieste in target (meno perdite di tempo, più contatti utili).



Rendere il flusso più costante, con una comunicazione che lavora anche quando Mirko è operativo.



Trasformare il passaparola in un ecosistema digitale capace di acquisire anche chi non conosceva ancora Te.Spa.



I 3 costi invisibili del passaparola

Il passaparola è oro... finché non diventa l'unico motore.

Quando è l'unico canale, crea tre costi "invisibili":



Costo di tempo

Senza una comunicazione che pre-filtra, il titolare deve spiegare ogni volta tutto da capo.



Costo di imprevedibilità

Le richieste non arrivano quando serve: arrivano quando capita. E l'azienda perde controllo su calendario e organizzazione.



Costo di crescita bloccata

Finché la domanda dipende dagli altri, non puoi accelerare quando vuoi: puoi solo sperare.

I Sarti del Web non eliminano il passaparola. Lo **rendono scalabile e governabile**, costruendo un sistema che porta richieste, filtra e converte.

Nuovo ecosistema digitale e posizionamento

Obiettivo: trasformare la presenza online da “vetrina” a **strumento di vendita.**

Il primo lavoro è stato **mettere ordine:** chiarire cosa rende Te.Spa diversa dalla concorrenza, quali paure risolve e **perché il cliente dovrebbe scegliere proprio Mirko** (e non una soluzione improvvisata).

Il suo 1% differenziante.

Cosa serviva?



Un messaggio centrale semplice e ripetibile:
sicurezza + pulizia + precisione.



Un **posizionamento** che separa Te.Spa dai competitor poco strutturati e dalle scorciatoie “fai-da-te”.



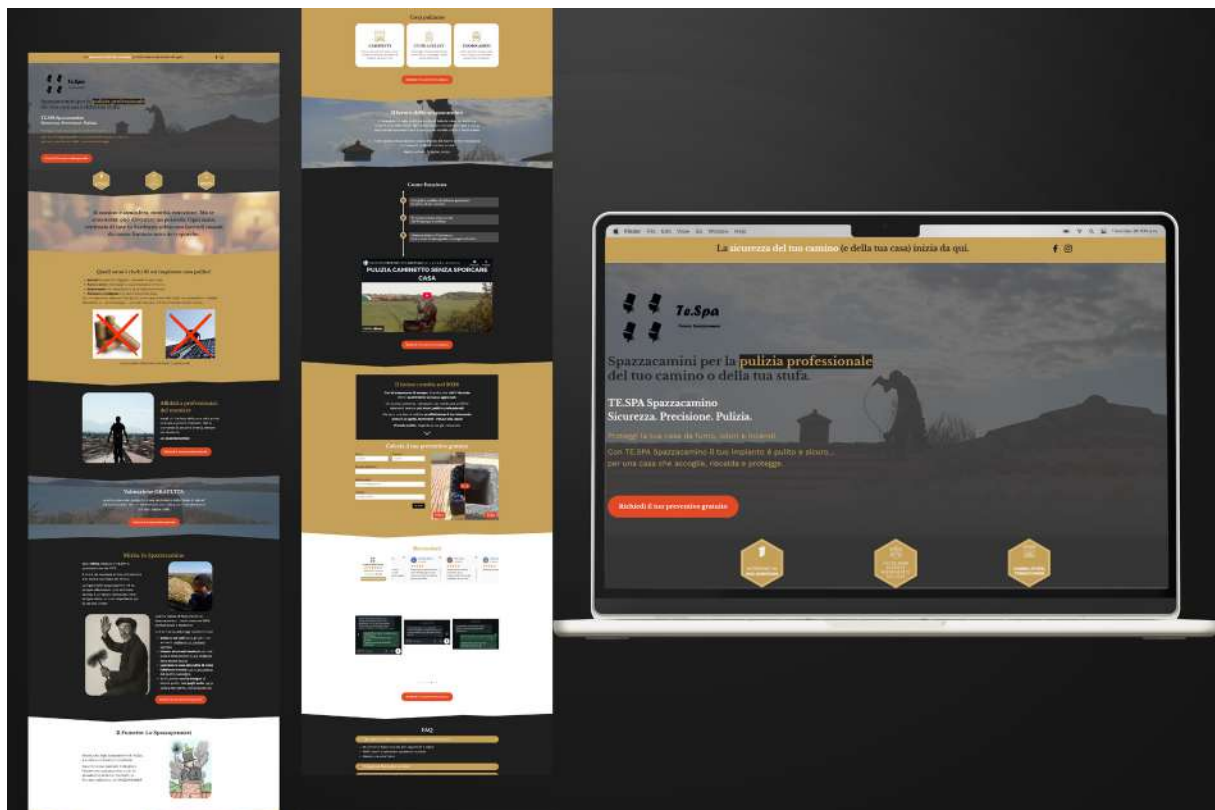
Un **tono tecnico ma accessibile:** rassicurante, concreto, educativo (per far capire senza annoiare).

Risultato atteso:
più fiducia prima della chiamata, meno resistenza durante la chiamata.

Landing page di acquisizione contatti

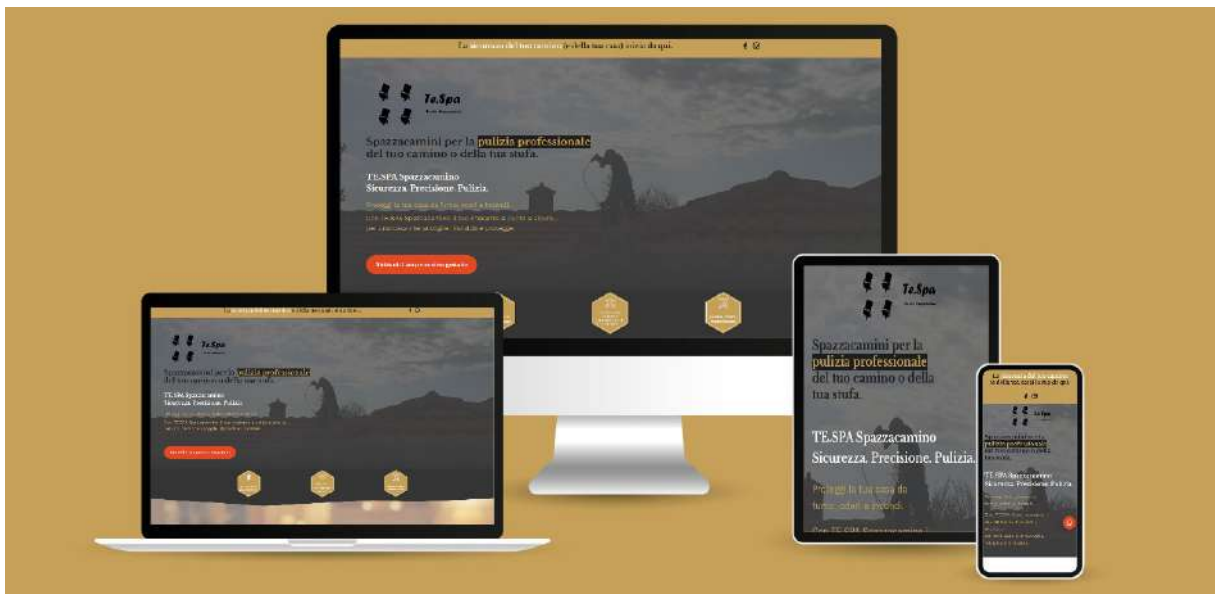
Obiettivo: trasformare l'interesse in azione.

La Landing Page è il cuore del sistema: qui l'utente viene **accompagnato dalla consapevolezza del problema alla richiesta di contatto**, con un percorso chiaro e senza frizioni.



Cosa contiene (elementi che aumentano conversione):

- Un **percorso guidato** con domande semplici (per qualificare senza “interrogare”).
- **FAQ** che rispondono alle obiezioni tipiche (sporco, odori, difficoltà dell'intervento, timori pratici).
- **Prova sociale** (recensioni + foto reali).
- **CTA chiara e ripetuta**: richiesta preventivo / richiesta contatto.



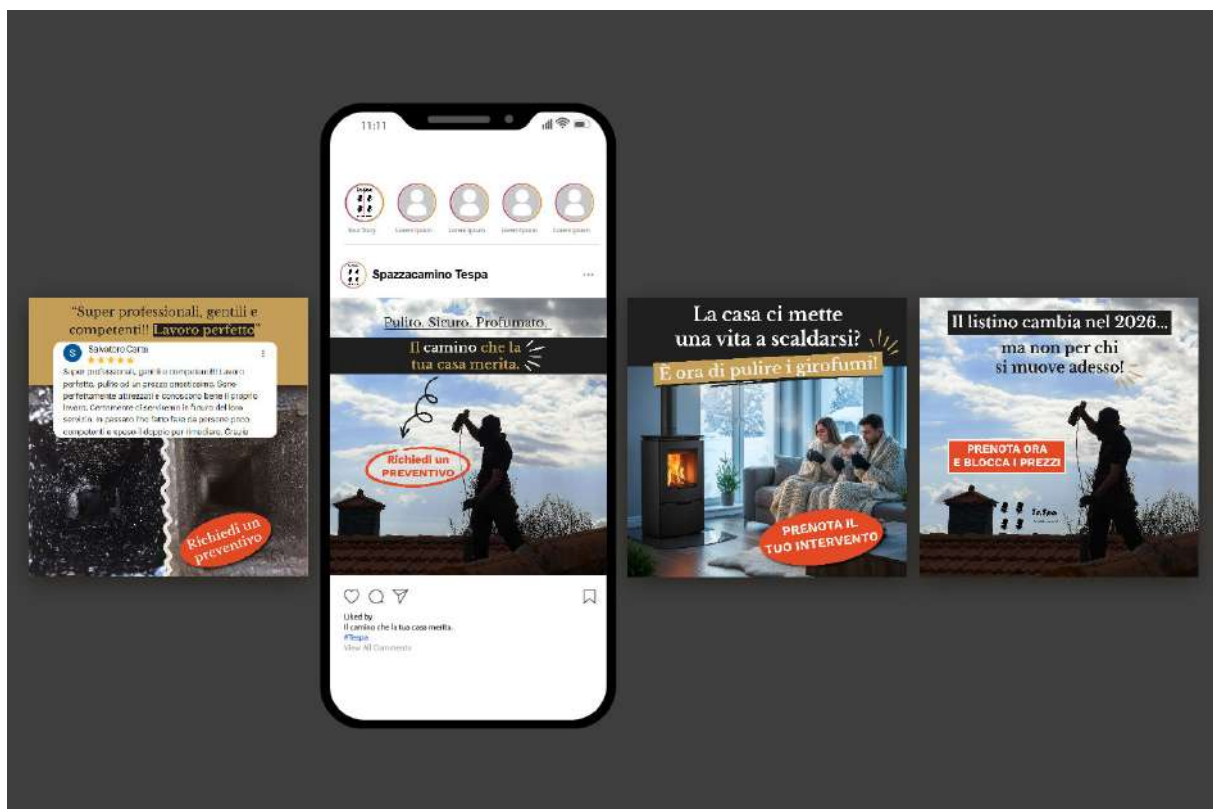
Una Landing Page fatta applicando il Metodo Comunicazione Su Misura non “spiega”, ma **informa e soprattutto filtra**, rassicura e porta al contatto solo chi è davvero interessato.

Campagne Meta ADS

Obiettivo: generare richieste di preventivo costanti.

Non tutte le persone sono pronte nello stesso modo.

Per questo il sistema di acquisizione è stato costruito su **più angoli comunicativi**, capaci di agganciare consapevolezze diverse e portarle verso la decisione.



Le **3 linee di messaggio**:

→ **Consapevoli del problema**

Sicurezza e prevenzione: quando il rischio è chiaro, l'azione diventa più semplice.

→ **Consapevoli della soluzione (ma frenati)**

Obiezioni tipiche: sporco, odori, tempi, “tanto lo faccio da solo”. Qui vince la rassicurazione + dimostrazione.

→ **Domanda latente (protezione famiglia)**

Chi vuole evitare rischi in casa spesso decide prima e con più convinzione.

Le parole di Mirko dopo il lancio dei materiali online

→ *“sto riscontrando degli ottimi feedback”*

→ *“fanno delle facce come per dire “Che diavolo hai fatto?”*

→ *“è bello, diciamo, capire che dall'altra parte viene visto comunque qualcosa di davvero molto importante.”*



Follow-up e gestione contatti

Obiettivo: non perdere opportunità e trasformare i contatti in clienti paganti.

Qui si costruisce la differenza tra “collezionare contatti” e “**umentare il fatturato**”.

Quando arrivano richieste via WhatsApp o telefono, senza una procedura strutturata, **si rischia** di:

- ✗ rispondere in ritardo
- ✗ dimenticare contatti interessati
- ✗ gestire tutto “a memoria”
- ✗ lasciare sul tavolo opportunità

Cosa abbiamo strutturato:

→ **Risposta rapida al contatto** (percepito di azienda organizzata).

→ **Inserimento del contatto in un flusso semplice** (presa in carico, fissaggio, reminder).

→ **Recupero “intelligente” dei clienti già acquisiti:** richiami e continuità.

Il follow-up non è “insistere”. È accompagnare in un percorso chi è già interessato.

Richiedi una **Consulenza Su Misura Gratuita** con un Tutor dei Sarti del Web

Se anche tu vuoi trasformare la tua presenza online in un sistema capace di generare clienti reali e misurabili.

Prenota ora una consulenza gratuita e senza impegno con un Tutor dedicato.

Durante la call **analizzeremo:**

- **come comunicare** in modo strategico il valore della tua impresa;
- **quali strumenti digitali** possono generare richieste qualificate;
- **come creare un flusso costante di vendite reali e misurabili**

**Richiedi ora la tua
Consulenza Su Misura
Gratuita e Senza Impegno**

Prendiamo solo due clienti nuovi al mese e non accettiamo aziende in concorrenza tra loro.



Contenuti e prove

Obiettivo: far percepire valore prima della chiamata.

Le campagne online attirano **l'attenzione**. I contenuti costruiscono la **fiducia**. Insieme, riducono drasticamente le obiezioni.



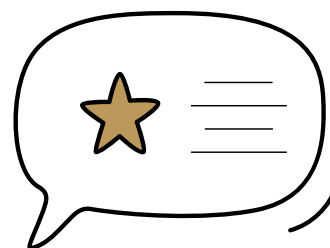
Educazione: rischi reali di un impianto non pulito e perché le soluzioni “miracolose” non bastano.



Dimostrazione: prima/dopo, “dietro le quinte”, cura dei dettagli (senza sporcare, senza odori).



Prova sociale: recensioni e foto inviate dai clienti.





Carla Atzeni



Servizio impeccabile e casa pulita.

Mirko è un ottimo professionista. Prima di procedere con il lavoro mi ha spiegato in modo chiaro il lavoro che doveva svolgere. Ha utilizzato dei teli protettivi e aspiratori professionali non lasciando traccia di fuliggine. Il lavoro è stato completato in breve tempo e a un prezzo onesto. Mi affiderò sicuramente a lui per la manutenzione annuale del mio termocamino.



Giuseppe Lixi



Abbiamo chiamato questo spazzacamino per la pulizia del nostro camino e ci siamo trovati benissimo. È arrivato puntuale, ha lavorato in modo preciso e veloce senza sporcare nulla in casa. Il prezzo è stato molto onesto e, oltre al lavoro, abbiamo apprezzato la gentilezza e la disponibilità, anche nelle comunicazioni prima dell'intervento. Super consigliato senza dubbio.

**Quando il cliente chiama
già convinto, la vendita
è più semplice e più pulita.**



Leva differenziante

Obiettivo: dare al potenziale cliente un motivo concreto per agire ora.

In un servizio tecnico, spesso *la procrastinazione è il vero competitor: “ci penso”, “più avanti”, “intanto va bene così”.*

Il punto è che, quando si parla di canna fumaria, **rimandare non “congela” il problema:** spesso lo accumula (sporco, odori, rischio, imprevisti).

Ecco perché, dentro il sistema costruito insieme ai Sarti del Web, la **“leva differenziante”** di Te.Spa non è uno sconto: è una

promessa operativa che rende la scelta semplice e immediata.

Prima controlliamo.

Poi decidiamo

insieme. E se non

serve, non fai nulla.



LA PROMESSA “ZERO RISCHIO” (Risk Reversal).

Se non necessita di una pulizia, non interveniamo e non devi pagare nulla.

Perché funziona (in parole semplici):

- elimina la diffidenza
 (“mi faranno fare un intervento inutile?”)
- abbassa la frizione
 (“al massimo controllano”)
- fa percepire Te.Spa come professionisti seri, non “venditori di interventi”

LA PROMESSA “ZERO ODORI / ZERO SPORCO” (Barriera principale azzerata)

Il cliente non compra solo una pulizia: compra la tranquillità di non ritrovarsi casa invasa da fuliggine e odori.

SCARSITÀ REALE: L’AGENDA (motivo pratico per agire ora)

Quando il servizio è fatto bene, la richiesta non è “quando mi va”, ma “quando trovo posto”. Per questo Te.Spa lo dice chiaramente: l’agenda si riempie in fretta.



Richiedi una **Consulenza Su Misura Gratuita** con un Tutor dei Sarti del Web

Se anche tu vuoi trasformare la tua presenza online in un sistema capace di generare clienti reali e misurabili.

Prenota ora una consulenza gratuita e senza impegno con un Tutor dedicato.

Durante la call **analizzeremo:**

- **come comunicare** in modo strategico il valore della tua impresa;
- **quali strumenti digitali** possono generare richieste qualificate;
- **come creare un flusso costante di vendite reali e misurabili**

**Richiedi ora la tua
Consulenza Su Misura
Gratuita e Senza Impegno**

Prendiamo solo due clienti nuovi al mese e non accettiamo aziende in concorrenza tra loro.



RISULTATI

Dopo **6 mesi di lavoro**, il sistema di Comunicazione su Misura ha portato a un **risultato chiaro: +19,61% di fatturato**

Cosa significa “davvero”:

- più controllo sulla qualità delle richieste
- telefonate più rapide e più “pulite”
- aumento della qualità dei clienti

Le parole di Mirko:

”

“le richieste sono molto molto più filtrate rispetto a prima”

“Ora il tempo è molto più pulito nella telefonata”

“la qualità dei clienti sta aumentando parecchio”

+19,61% è solo l'inizio

È sicuramente un dato interessante:
indica che si è attivato un motore che
può crescere ancora.

Il triangolo che moltiplica i risultati:

Contenuti che pre-vendono

Più fiducia prima della
chiamata = meno obiezioni
= più conversione.

Campagne che portano domanda

Messaggi diversi
per livelli di
consapevolezza, non
pubblicità “a caso”.

Follow-up che non lascia soldi sul tavolo

Chi chiede
informazioni oggi
può diventare cliente
domani, se esiste
un processo.

Quando questi tre elementi lavorano
insieme, **il sistema diventa migliorabile:**
si ottimizza, si testano messaggi, si raffina
il filtro e **la crescita diventa più stabile.**

La voce di Mirko di Tespa

Mirko è un imprenditore operativo: lavora sul campo e **misura i risultati con precisione**, non si basa sulle sensazioni.

Per questo la sua testimonianza è preziosa: **racconta cosa cambia quando la comunicazione smette di essere improvvisata e diventa un sistema.**



“un’esperienza davvero fantastica.”



*“le richieste sono molto
molto più filtrate rispetto a prima”*

*“Ora il tempo è molto più
pulito nella telefonata”*

*“la qualità dei clienti sta
aumentando parecchio”*

*“Non era solo una questione di
fare un sito, ma proprio di avere
a disposizione delle skill,”*

*“non è solo una questione di ritorno
economico, ma proprio di ritorno
professionale e soprattutto di prospettive”*



Se vuoi anche tu un sistema
strutturato di crescita
misurabile, ti **serve una**
Strategia Su Misura

Il +19,61% di crescita
di Mirko di Te.Spa
non è un colpo di fortuna.

È l'effetto di una
comunicazione progettata
con metodo: posizionamento
chiaro, funnel di acquisizione,
campagne integrate,
follow-up e prove concrete.

Richiedi una **Consulenza Su Misura Gratuita** con un Tutor dei Sarti del Web

Se anche tu vuoi trasformare la tua presenza online in un sistema capace di generare clienti reali e misurabili.

Prenota ora una consulenza gratuita e senza impegno con un Tutor dedicato.

Durante la call **analizzeremo:**

- **come comunicare** in modo strategico il valore della tua impresa;
- **quali strumenti digitali** possono generare richieste qualificate;
- **come creare un flusso costante di vendite reali e misurabili**

**Richiedi ora la tua
Consulenza Su Misura
Gratuita e Senza Impegno**

Prendiamo solo due clienti nuovi al mese e non accettiamo aziende in concorrenza tra loro.





SARTI
del web