

## Caso Studio:

### Come un'Agenzia Immobiliare ha Generato 4 Incarichi con Solo 504 € di Budget

#### Introduzione

Nel mercato immobiliare di oggi, generare contatti qualificati e trasformarli in incarichi di vendita non è semplice. In questo caso studio scoprirai come una strategia di Lead Generation su Meta Ads ha permesso a un'agenzia immobiliare di trasformare un piccolo investimento in risultati concreti e misurabili.

#### ■ L'agenzia voleva:

- Aumentare il numero di incarichi di vendita in un'area specifica.
- Ridurre il costo per contatto e garantire lead realmente interessati.
- Testare un budget ridotto per misurare la redditività prima di aumentare la spesa.

#### ■ Approccio in 3 Step

##### ■ Targeting mirato

- Segmentazione basata su proprietari di immobili nella zona di interesse.
- Filtri demografici e comportamentali per intercettare chi aveva manifestato segnali d'intenzione alla vendita.

##### ■ Creatività ad alto impatto

- Annunci chiari con messaggi orientati al risultato.
- Visual professionali con call-to-action forte.

##### ■ Funnel semplice e diretto

- Landing page ottimizzata con form rapido.
- Follow-up immediato tramite telefono ed email.

#### ■ Risultati con 504 € di Budget

Risultato	Valore
Lead generati	26

## Caso Studio - Agenzia Immobiliare

Costo per lead (CPL)	19,3 €
Appuntamenti fissati	15
Costo per appuntamento	33,6 €
Incarichi acquisiti	4
<b>Costo per incarico</b>	<b>126 €</b>

### ■ Punti chiave del successo

- ✓ ■ **ROI immediato:** un solo incarico ha coperto l'investimento.
- ✓ ■ **Targeting preciso:** solo contatti realmente interessati.
- ✓ ■ **Copy e creatività:** orientati alle esigenze reali.
- ✓ ■ **Follow-up rapido:** tempo medio sotto le 2 ore.

■ Vuoi scoprire come implementare una campagna simile per la tua agenzia?

■ Richiedi una consulenza gratuita

