

## CASO STUDIO di Carlino Oro — Torino

Come un compro oro di nuova apertura ha generato **150 contatti qualificati** e un **ROI x4** in **30 giorni** grazie a un **sistema integrato** di marketing e commerciale.

---

### 1. CONTESTO DI PARTENZA

**Cliente:** Alessandro Carlino — *Carlino Metalli Preziosi, via Giovanni Botero, Torino centro*

**Affiliazione:** *Alca Metalli Preziosi (compro oro a conduzione familiare)*

**Tipologia:** *Nuova apertura - Compro oro*

Nonostante una buona partenza e una visibilità crescente su **YouTube e TikTok**, Alessandro si trovava davanti a tre ostacoli chiari:

- Spendeva in pubblicità **senza tracciamento né controllo dei risultati**;
- Non riusciva a **gestire e contattare tempestivamente** i lead entranti;
- Le campagne precedenti **portavano contatti non in target** e **nessuna strategia commerciale efficace** dopo il contatto.

*“Sì, io spendo in marketing ed entrano anche tanti contatti, molto spesso però o non si presentano o non so chi lo fa e chi no, oppure, non riesco mai a contattarli per tempo e vanno sprecati”*

*— Alessandro Carlino, titolare Carlino Oro tra le prime battute*

---

### 2. L'INTERVENTO

Abbiamo costruito un **sistema integrato di marketing e commerciale**, focalizzato su tre pilastri:

- Lead Generation Mirata:**  
Campagne su Meta con target raffinato e offerte allineate all'identità del punto vendita.  
CTA e ganci comunicativi sviluppati per generare conversioni immediate.
- Sistema di Gestione e Qualifica Contatti:**  
Implementazione di un processo di contatto telefonico rapido, con script mirati e tracciamento automatico su CRM e fogli di calcolo condivisi.  
L'obiettivo: **trasformare i lead in appuntamenti reali in negozio**.
- Materiale Creativo Multicanale:**  
Produzione di **video con angoli comunicativi differenti** (empatico, informativo,

tecnico) e **copy testati** per ottimizzare il tasso di conversione.

Successivamente, test di grafiche statiche per incrementare i volumi a CPL costante.









**Durata test:** 30 giorni

**Strumenti usati:** Meta Ads, Zapier, Squadd, Google Sheet CRM interno, script di qualificazione e vendita personalizzati su misura.

---

### 3. RISULTATI OTTENUTI

In soli 30 giorni di attività:

-  **Costo per lead medio:** < 4 €
-  **150 contatti generati**
-  **Oltre 50 appuntamenti fissati in sede**
-  **22 vendite dirette concluse**
-  **9 clienti tornati spontaneamente a vendere nei mesi successivi**
-  **2 upsell di grande valore (di cui 1 torna per la terza volta)**
-  **15 nuove recensioni verificate su Google**
-  **ROI stimato:** x4 rispetto all'investimento totale

*“Beh che dire ragazzi, il tutto si sta muovendo abbastanza bene, abbiamo comprato oro per circa €60.000,00 e siamo riusciti ad avere un ritorno importante, possiamo sicuramente parlare di aumentare la dose!”*

— Alessandro Carlino, titolare Carlino Oro al termine dei 30 giorni di test

---

### 4. IMPATTO SUL BUSINESS

Il progetto non ha solo portato numeri, ma **ha migliorato il modo di lavorare del punto vendita:**

- Ottimizzazione della gestione commerciale interna;

- Aumento della clientela fidelizzata;
  - Miglioramento della reputazione digitale e delle recensioni;
  - Maggiore stabilità nei margini e nella liquidità.
- 

## 🟡 5. VALORE STRATEGICO

Questo caso mostra come, anche per un compro oro di recente apertura, **il giusto mix di marketing tracciabile e procedure commerciali efficaci** generi risultati misurabili e sostenibili.

Il sistema costruito per Alessandro è **replicabile e adattabile** in base al contesto:

- 📍 punto vendita singolo,
  - 🏢 rete in franchising,
  - 🏦 banco metalli o nuova apertura.
- 

## 🟡 6. CONCLUSIONE

Ogni realtà ha i propri obiettivi, ma il metodo resta: dati, procedure e costanza.

Se vuoi capire **come potremmo adattarlo alla tua attività**, possiamo fissare una **call esplorativa gratuita**, senza proposte commerciali.

📞 Lasciami il tuo contatto diretto ed il momento migliore per contattarti, ti mostro anche i

[Caso studio - Alessandro Carlino - Fogli Google](#)

Così ti mostro come strutturare un sistema che genera risultati reali, non solo visualizzazioni.