

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.

“Si, 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:

- 1. 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.
- 2. 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.**
- 3. 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.