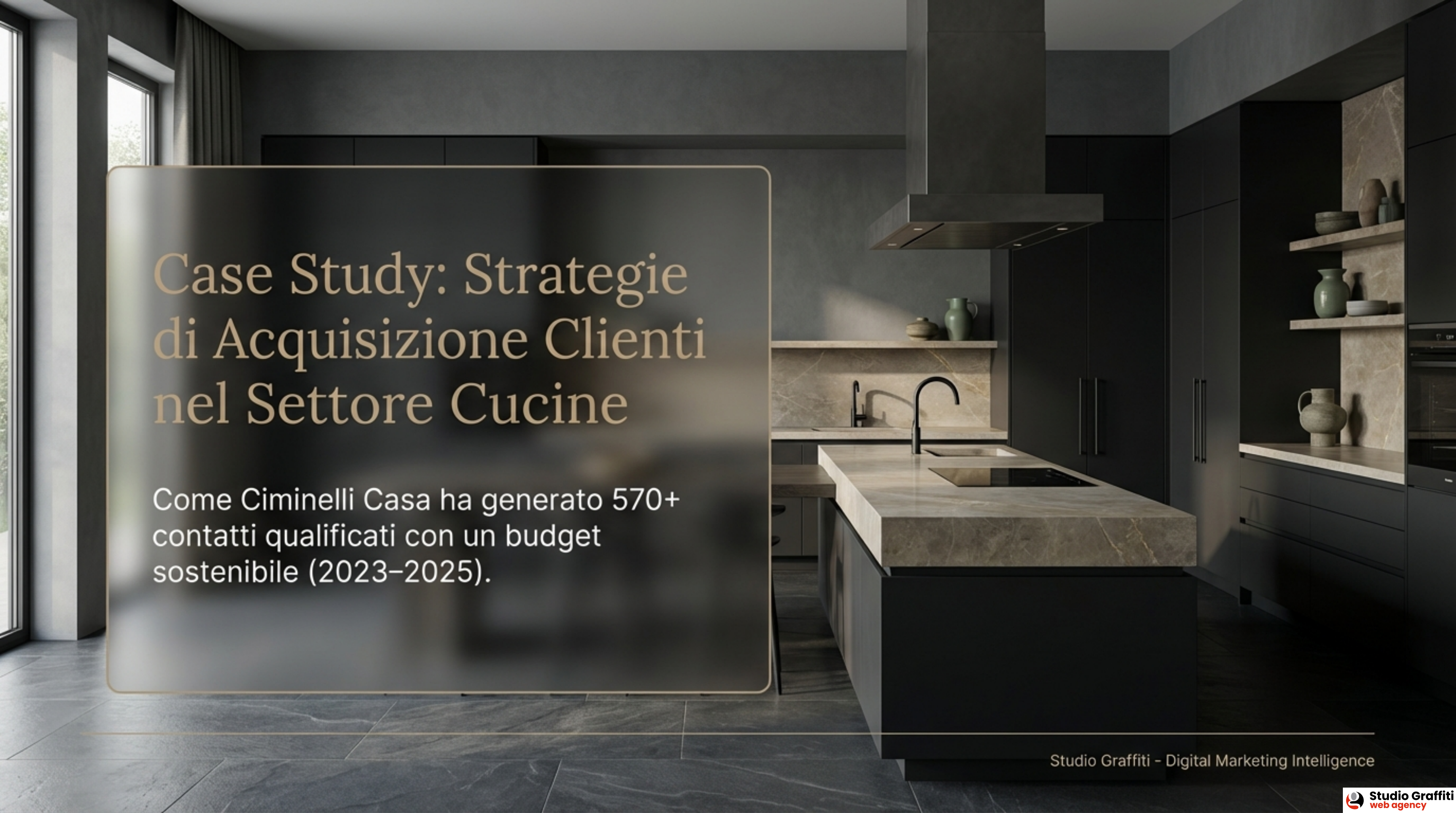


A modern kitchen interior featuring dark, minimalist cabinetry and a large central island with a light-colored stone countertop. The island has a built-in sink and a curved faucet. The background shows a wall with a textured, light-colored finish and a window with dark curtains. The floor is made of large, dark tiles.

Case Study: Strategie di Acquisizione Clienti nel Settore Cucine

Come Ciminelli Casa ha generato 570+ contatti qualificati con un budget sostenibile (2023–2025).

I Risultati: Efficienza e Continuità

570+

Contatti Qualificati generati

€15

Budget medio giornaliero

Migliaiaia

Utenti in target raggiunti
nell'area di riferimento

€5k+

Investimento complessivo
gestito in 24 mesi

I risultati (2023–2025) dimostrano che una strategia basata sull'ottimizzazione progressiva supera l'approccio 'spot'.

Il Contesto: Perché vendere cucine è difficile

- ⚠ • **Concorrenza:** Forte saturazione a livello locale.
- ⚠ • **Ciclicità:** Vendite legate a stagionalità.
- ⚠ • **Processo Decisionale:** Acquisti lunghi e ponderati.
- ⚠ • **Prezzo:** Elevata sensibilità agli sconti.



Insight: Senza una strategia strutturata, le promozioni non raggiungono chi è pronto ad acquistare.

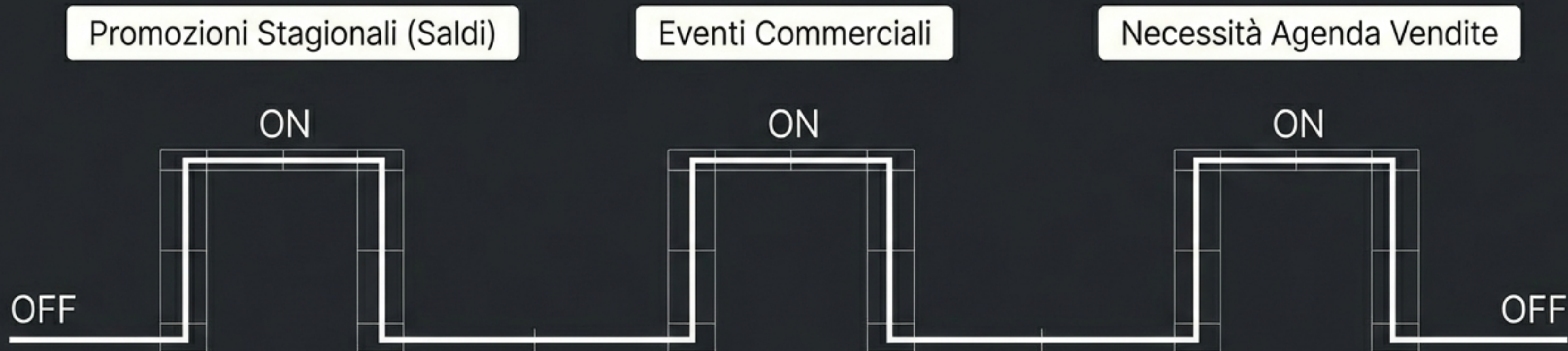
La Sfida di Ciminelli Casa

Volume: Aumentare il numero di richieste commerciali.

Qualità: Intercettare clienti con reale intenzione.

Indipendenza: Oltre il passaparola.

La Strategia: Pulsazione “On/Off”



Le **campagne** non sono state un flusso piatto, ma un'**attivazione flessibile pianificata** sui **momenti chiave del calendario commerciale**.

L'Offerta Irresistibile



“Non basta la visibilità, serve l’incentivo.”

L'offerta è il carburante che trasforma un utente passivo in un **lead attivo**.

Targeting di Precisione



Obiettivo: Massimizzare la qualità del contatto, non il volume indifferenziato.

Il Motore di Conversione: Moduli Lead



Semplicità

Facile da compilare (mobile-friendly).

Filtro

Progettati per qualificare l'utente e ridurre le richieste "spazzatura".

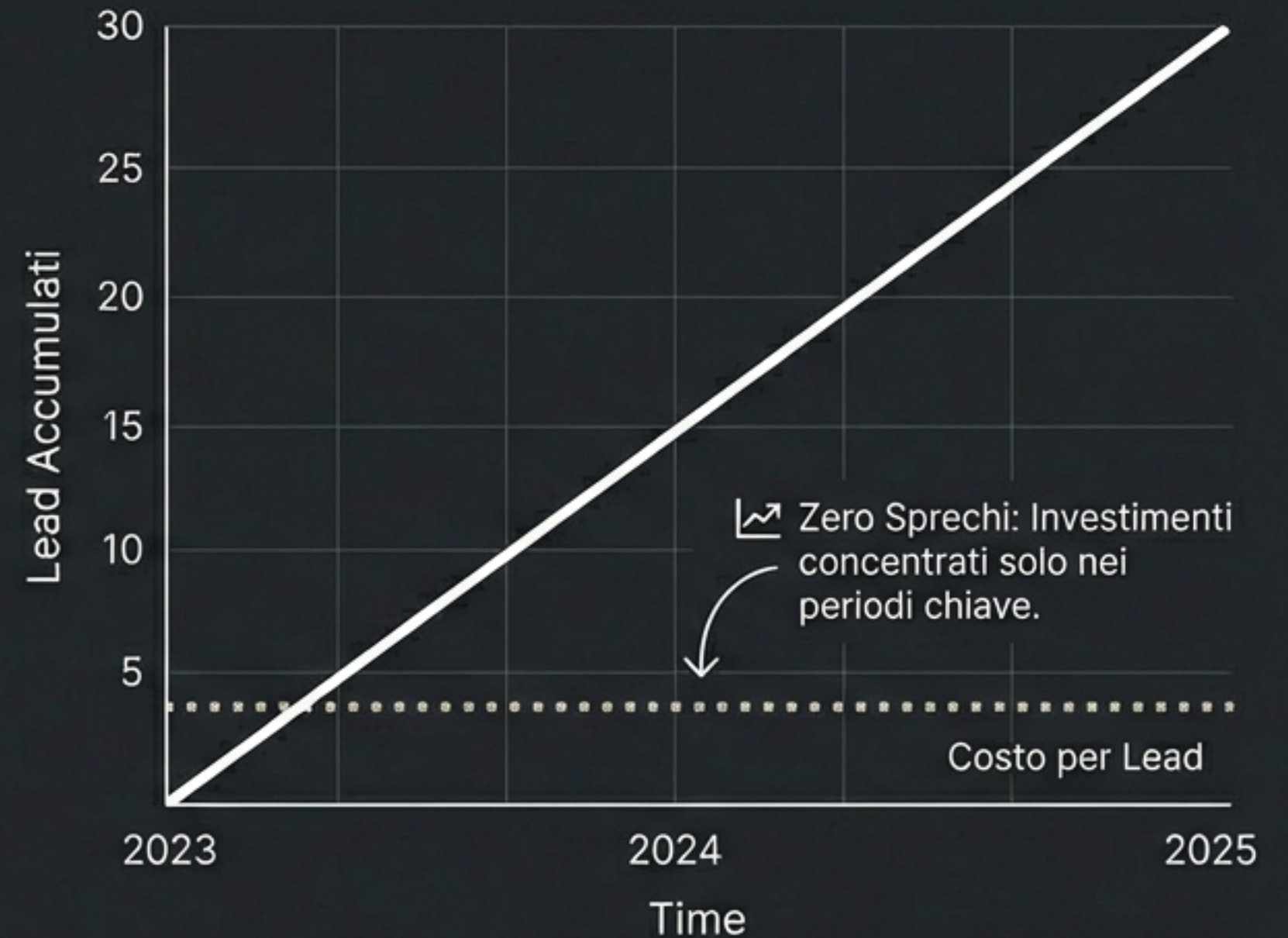
Risultato

Miglior rapporto tra contatti ricevuti e trattative reali.

Sostenibilità Economica

€15

Budget Medio Giornaliero



L'approccio non richiede budget da multinazionale, ma un'ottimizzazione progressiva delle risorse disponibili.

Il Modello Operativo Ciclico



Ottimizzazione Continua



I Benefici Strutturali per il Business



Prevedibilità: Flusso regolare di richieste commerciali.



Supporto Vendite: Il marketing alimenta direttamente il reparto commerciale.



Controllo: Gestione precisa dei costi pubblicitari.



Pianificazione: Migliore organizzazione delle vendite basata sui dati.

Perché Funziona: La Filosofia

Scalabilità e adattabilità per lo showroom moderno.



Rivenditori Cucine



Interior Design



Centri Casa

Modello valido indipendentemente dalle dimensioni.

📈 Non basta “fare visibilità.” Serve intercettare il momento giusto e semplificare il contatto per accompagnare l’utente in store.

L'Approccio Studio Graffiti



Partiamo sempre da un'analisi preliminare personalizzata.

- 1. Potenziale di mercato
- 2. Budget ideale e tempistiche
- 3. Ritorno sull'investimento (ROI)

**Nessuna attivazione alla cieca.
Costruiamo sistemi, non solo annunci.**

Vuoi applicare questa strategia al tuo showroom?

Analizziamo il tuo posizionamento e costruiamo il tuo sistema di acquisizione.

Web: studiograffiti.eu

Email: info@studiograffiti.eu

Tel: 06 4368.3328 / 375 536.9019

Address: Via Appia Nuova, 1240, Roma.

STUDIO GRAFFITI