|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Testo di partenza  \*NON tradurre il testo evidenziato in giallo | Testo tradotto dal candidato | Spazio a disposizione del correttore | Penalità |
| **Lead Generation: perché è il miglior investimento (misurabile) per la tua azienda** |  |  |  |
| Come calcolare il ROI di una campagna di lead generation e misurarne concretamente l’efficacia |  |  |  |
| La lead generation è la strategia di digital marketing con il Roi (ritorno sull’investimento) migliore. Lo so che si tratta di una generalizzazione perché, naturalmente, ogni campagna è personalizzata  – e ci mancherebbe altro – sulle esigenze del cliente. |  |  |  |
| Eppure, in linea di massima, non è sbagliato affermare che la lead generation rappresenta il miglior investimento misurabile per un’azienda che voglia intraprendere la strada del web marketing. |  |  |  |
| Partiamo da un presupposto: il mondo del marketing, specie quello online è in continua evoluzione: un fatto con il quale sempre più imprenditori devono fare i conti. |  |  |  |
| La tecnologia semplifica la misurazione dei risultati, quindi i dati stanno rapidamente diventando l’ago della bilancia decisivo in quest’ambito. |  |  |  |
| Se, fino a qualche anno fa la maggior parte degli imprenditori sceglieva un prodotto o servizio in base alla cifra scritta in fondo ad un preventivo, oggi le cose non stanno più così. |  |  |  |
| Mi spiego meglio: oggi che le aziende hanno compreso (almeno in parte) che una strategia di web marketing può portare loro considerevoli vantaggi – diretti e indiretti – dal punto di vista economico, non è il prezzo a fare la differenza. Non più. |  |  |  |
| E cosa la fa, allora? |  |  |  |
| Ai professionisti del web marketing ora viene chiesto di dimostrare non solo come stanno investendo i  soldi dell’azienda cliente, ma anche di analizzare il ritorno sull’investimento (ROI) della strategia di lead generation. |  |  |  |
| Sfortunatamente, la maggior parte dei professionisti del marketing non sanno come fare. O meglio, spesso pur di spingere un cliente ad accettare un proprio preventivo si accontentano di farsi affidare campagne di un paio di mesi. |  |  |  |
| La verità è che in un lasso di tempo troppo breve, generalmente inferiore ai sei mesi – i risultati che si otterranno sono parziali e poco indicativi rispetto alla reale efficace delle tecniche messe in atto. |  |  |  |
| Non dico che siano in malafede, intendiamoci, ma sostengo che se vogliono realmente offrire un servizio prezioso come quello che permette di calcolare il ritorno sull’investimento di una campagna per la generazione di lead devono magari “perdere” per strada clienti troppo indecisi o frettolosi per focalizzarsi sul raggiungimento degli obiettivi con clienti in target. |  |  |  |
| Ma il punto è: come si calcola il ROI di una campagna di lead generation? |  |  |  |
| Quindi, da dove cominciamo? Il ritorno sull’investimento è particolarmente difficile da quantificare quando si tratta di azioni di marketing. Per comprendere veramente in che modo i tuoi investimenti in web marketing incidono sui profitti della tua azienda, potresti dover impiegare più di una strategia. E questo è il primo punto che dimostra come la Lead Generation sia la strada giusta: perché una campagna di lead generation comprende diverse azioni distribuite strategicamente in un determinato periodo di tempo. |  |  |  |
| La lead generation ha cambiato il marketing tradizionale. Anzi, lo ha rivoluzionato. Prendo spunto da un articolo di Frank Barker per aiutarti a calcolare il roi di una campagna di generazione contatti qualificati. |  |  |  |
| La generazione di lead è centrale per la maggior parte delle aziende che operano in ambito B2B. Infatti, l’83% dei marketing manager afferma che la lead generation è uno degli obiettivi principali della loro strategia di marketing. |  |  |  |
| In passato, i siti web statici e freddi e alcune iniziative spot di advertising a pagamento potevano produrre qualche risultato. Ma oggi i potenziali acquirenti – tanto nel B2B come nel B2C sono più esperti e consapevoli, quindi si aspettano un approccio più interattivo e professionale. |  |  |  |