

Un Percorso di Trasformazione Digitale

Caso Studio

Riattivazione Database Fotovoltaico

Energia / Fotovoltaico



LA TRASFORMAZIONE

Da Database Dimenticato a Fonte di Fatturato

Un'azienda fotovoltaica ha trasformato 10.000 contatti fermi da 3 anni in una nuova fonte di appuntamenti, installazioni e fatturato grazie all'AI di Concreta.



Risposta vocale AI:
chiamate automatiche
24/7



Qualifica intelligente:
bolletta, tetto,
interesse reale



Presa appuntamenti:
direttamente a casa
del cliente



Follow-up WhatsApp:
conferma e
preparazione



Database rivalorizzato:
da fermo a
produttivo



Zero assunzioni:
scalabilità senza
costi fissi

CONTESTO

La Situazione del Cliente

- **Tipo azienda:** Azienda fotovoltaica per impianti residenziali
- **Prodotto/Servizio:** Impianti fotovoltaici per privati proprietari di casa
- **Target clienti:** Privati proprietari di casa interessati al fotovoltaico
- **Canali acquisizione:** Campagne pubblicitarie, richieste commerciali, preventivi passati
- **Processo pre-AI:** 10.000 contatti fermi da circa 3 anni, non richiamati
- **Criticità:** Richiamare manualmente 10.000 contatti economicamente insostenibile, lead Meta/Facebook sempre più costosi



10.000
contatti fermi



3 anni
senza richiamo



Lead Meta
più costosi

LA SFIDA

Il Database Dormiente e i Suoi Costi Nascosti



Valore inutilizzato

10.000 contatti fermi da 3 anni:
database pieno di valore potenziale
ma completamente inutilizzato



Costi insostenibili

Richiamare 10.000 contatti
manualmente richiederebbe
assunzioni, formazione, gestione
personale con costi operativi elevati



Lead sempre più costosi

Nel frattempo i nuovi lead
Meta/Facebook costavano sempre
di più con qualità percepita sempre
più bassa

Perché Concreta Ai

Sistema completo riattivazione database con AI vocale per trasformare vecchi lead in appuntamenti senza assumere operatori.



AI vocale automatica:
richiamo intelligente
10.000 contatti



Qualifica e presa appuntamenti:
criteri precisi e
booking automatico



Follow-up WhatsApp:
preparazione cliente per
massimizzare show-up



Stack tecnologico implementato

- AI vocale per chiamate outbound
- 3 tentativi in 3 giorni e 3 fasce orarie
- Qualifica automatica (bolletta $\geq 150\text{€}$, tetto proprietà)
- Sistema booking appuntamenti a casa cliente
- Follow-up WhatsApp post-booking
- CRM integrato database fotovoltaico

IL PROCESSO

L'Implementazione

1



Analisi database

Mappatura 10.000 contatti, segmentazione per regione e qualità dati, definizione criteri qualifica

2



Design sistema AI vocale

Configurazione AI per chiamate outbound, script conversazionale fotovoltaico, logiche booking automatico

3



Deploy campagna richiamo

Attivazione 3 tentativi per contatto in 3 giorni e 3 fasce orarie, qualifica real-time, integrazione calendario

4



Follow-up e ottimizzazione

WhatsApp post-booking, monitoraggio show-up rate, fine-tuning script AI su feedback

I NUMERI

Risultati Quantitativi



10.000

Contatti Richiamati

Intero database riattivato in 3 mesi



380

Appuntamenti Fissati

Booking automatico a casa cliente



68%

Show-up Rate

Follow-up WhatsApp efficace



29

Installazioni

Nuovi impianti fotovoltaici venduti



340.000€

Fatturato

Generato da database esistente



0

Assunzioni

Tutto automatizzato senza operatori

IMPATTO

Benefici Qualitativi

Oltre ai numeri, la riattivazione del database ha generato benefici qualitativi profondi nell'operatività e nella strategia commerciale



Database rivalorizzato

Da asset dimenticato a fonte produttiva di fatturato



Zero assunzioni necessarie

Scalabilità senza costi fissi di personale



Indipendenza da Meta

Meno dipendenza da lead costosi e di bassa qualità



Follow-up automatico

Preparazione cliente per massimizzare show-up



Team focalizzato

Operatori umani solo su appuntamenti qualificati



Operatività continua

AI attiva 24/7 senza pause

COSA FUNZIONA

I Fattori di Successo Replicabili

Gli elementi chiave che hanno trasformato 10.000 contatti fermi in 340.000€ di fatturato



Persistenza AI

3 tentativi in 3 giorni e
3 fasce orarie per
massimizzare contatto



Qualifica rigorosa

Criteri chiari: bolletta
≥150€, tetto proprietà,
regione servita



Booking automatico

Appuntamento a casa
cliente fissato direttamente
dall'AI



Follow-up WhatsApp

Conferma, reminder,
preparazione bolletta e
decisori presenti



Zero costi fissi

Nessuna assunzione
necessaria per gestire
10.000 chiamate



Show-up rate alto

68% grazie a follow-up
e preparazione cliente

VALIDAZIONE

La Conferma del Successo

Il database non era morto. Era solo fermo. Concreta AI lo ha riportato in vita.



IL RISULTATO FINALE

Obiettivo: riattivare 10.000 contatti fermi da 3 anni senza assumere operatori.

Risultato: 380 appuntamenti, 29 installazioni, 340.000€ di fatturato da lead già presenti in azienda.



ROI OPERATIVO

- Database rivalorizzato completamente
- 340.000€ fatturato da asset esistente
- Zero costi assunzione evitati
- 68% show-up rate confermato
- Meno dipendenza da lead Meta costosi

CONCLUSIONI

L'Impatto Trasformativo

Concreta AI ha trasformato un database dimenticato in una fonte concreta di fatturato. Da 10.000 contatti fermi da 3 anni a 380 appuntamenti, 29 installazioni e 340.000€ di revenue, senza assumere operatori.

Il Futuro



Riattivazione continua

Applicare lo stesso processo su nuovi contatti dormienti



Database come asset

Rivalorizzazione periodica del CRM esistente



Crescita sostenibile

Fatturato da lead già presenti senza costi Meta

Hai un database fermo che non stai monetizzando?

Prenota una consulenza gratuita e scopri quanto
valore puoi recuperare dai contatti già presenti
nella tua azienda

Prenota una consulenza gratuita →

Contattaci



Sito web

www.concretaai.io