



DAVIDE CERVI
MARKETING

Chi sono

Da oltre 8 anni lavoro nel marketing digitale, collaborando con agenzie e clienti in tutta Italia.

Il mio focus è sempre sulla realizzazione di obiettivi concreti, eliminando ogni superfluo e concentrando le risorse dove realmente necessario per raggiungere il successo desiderato.

In questo documento presento alcuni esempi di campagne realizzate in settori differenti, corredati da dati concreti. I nomi dei clienti non saranno riportati per motivi contrattuali, indico in ogni caso il settore.



Case Study 1

Settore: Ecommerce

Il Cliente

E-commerce specializzato nella vendita di stampe personalizzate e materiali espositivi .

Obiettivo della Collaborazione

Incrementare il volume di vendite online sfruttando il potenziale di Google Ads, con un mix di campagne orientate sia all'acquisizione di nuovi clienti che alla fidelizzazione degli esistenti.

Strategia

Abbiamo strutturato un sistema di campagne Google altamente performante, con un approccio multicanale volto a coprire tutte le fasi del funnel di acquisto:

- **Campagne Search:** per intercettare le ricerche attive da parte di aziende interessate ai prodotti offerti.
- **Campagne Promo:** per promuovere offerte e sconti dedicati sia a nuovi clienti che a clienti già acquisiti.
- **Retargeting Avanzato:** per stimolare il riacquisto e aumentare il valore medio per cliente, coinvolgendo utenti già entrati in contatto con lo store attraverso campagne display e search di remarketing.

Grazie a questa strategia integrata, il cliente ha potuto migliorare la visibilità sui motori di ricerca e incrementare le vendite sia da nuovi clienti che da clienti fidelizzati.

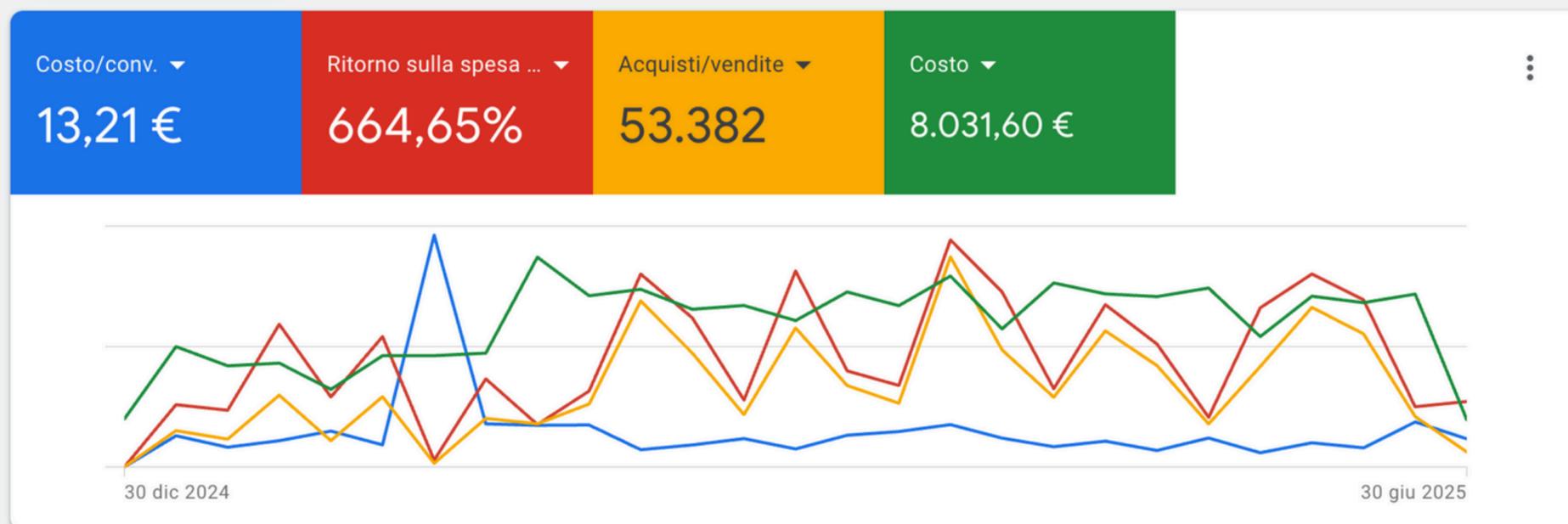


Case Study 1

Risultati

Nel primo semestre del 2025, le campagne Google hanno generato 622 ordini, per un valore complessivo di 53.382 € di vendite. L'investimento pubblicitario è stato pari a 8.031,60 €, con un ROAS (ritorno sulla spesa pubblicitaria) del 664,65% e un costo per conversione di soli 13,21 €.

I risultati evidenziano un ottimo controllo dei costi di acquisizione, massimizzando la redditività delle campagne sia verso nuovi clienti sia in riacquisto.



Case Study 2

Settore: Hotel

Il Cliente

L'hotel che seguo è una struttura ricettiva situata a Gabicce Mare, perfetta per famiglie che desiderano trascorrere una vacanza al mare in un ambiente accogliente e rilassante.

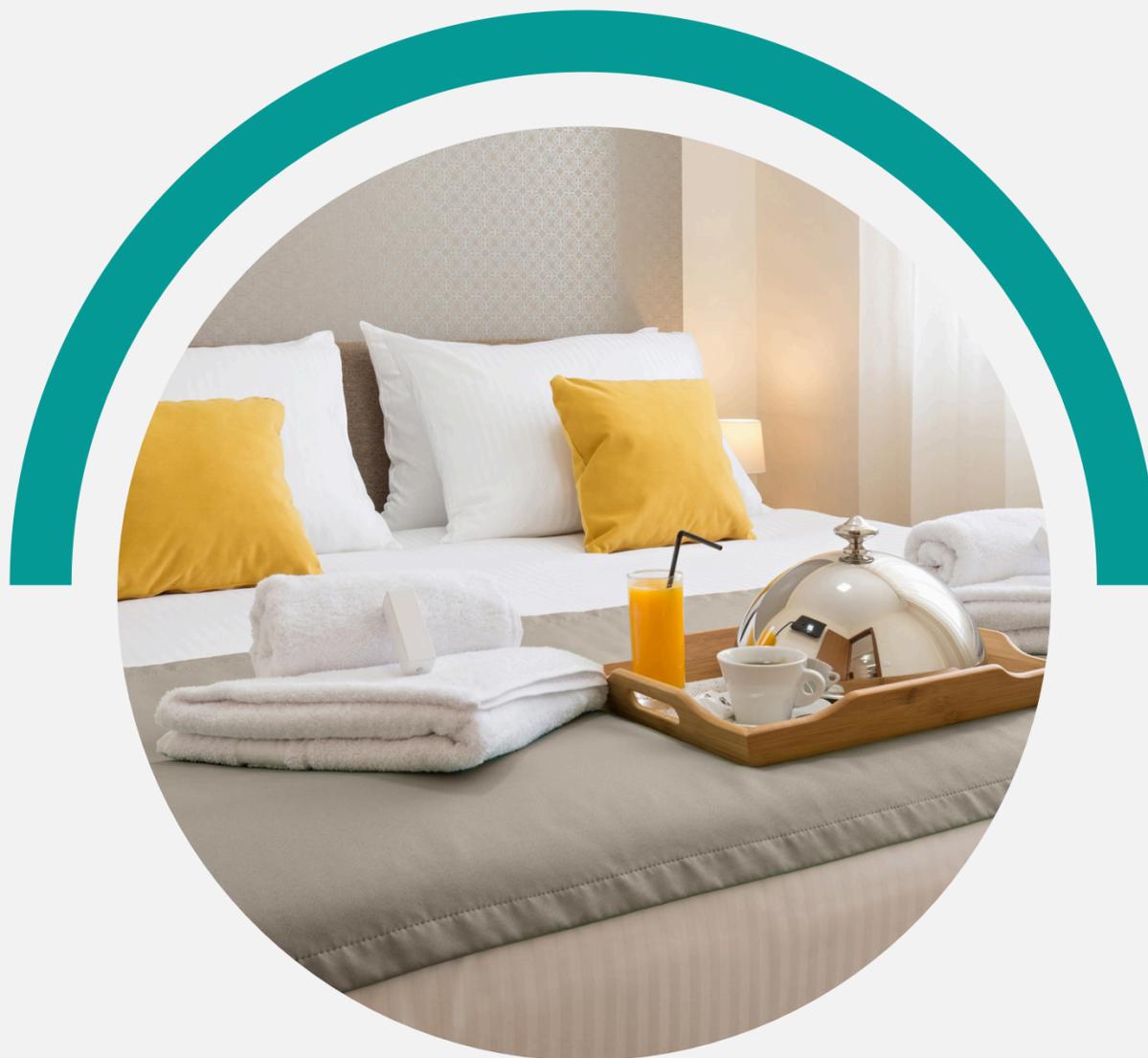
Obiettivo della Collaborazione

Incrementare il numero di richieste di preventivo dirette, con particolare attenzione al periodo estivo, attraverso campagne mirate su Meta (Facebook e Instagram) e Google Ads.

Strategia

Meta Ads: Creazione di campagne con form di contatto interno e reindirizzamento al sito, targetizzate su famiglie interessate a vacanze al mare in Riviera Adriatica.

Google Ads: Campagne Search con parole chiave specifiche legate a "Hotel per famiglie Gabicce", "vacanze mare Gabicce", ecc., per intercettare una domanda già consapevole.



Case Study 2

Risultati Meta

I dati riportati fanno riferimento alle campagne Meta attive nei mesi di maggio e giugno 2025. Il costo per lead registrato è pari a 1,04€.

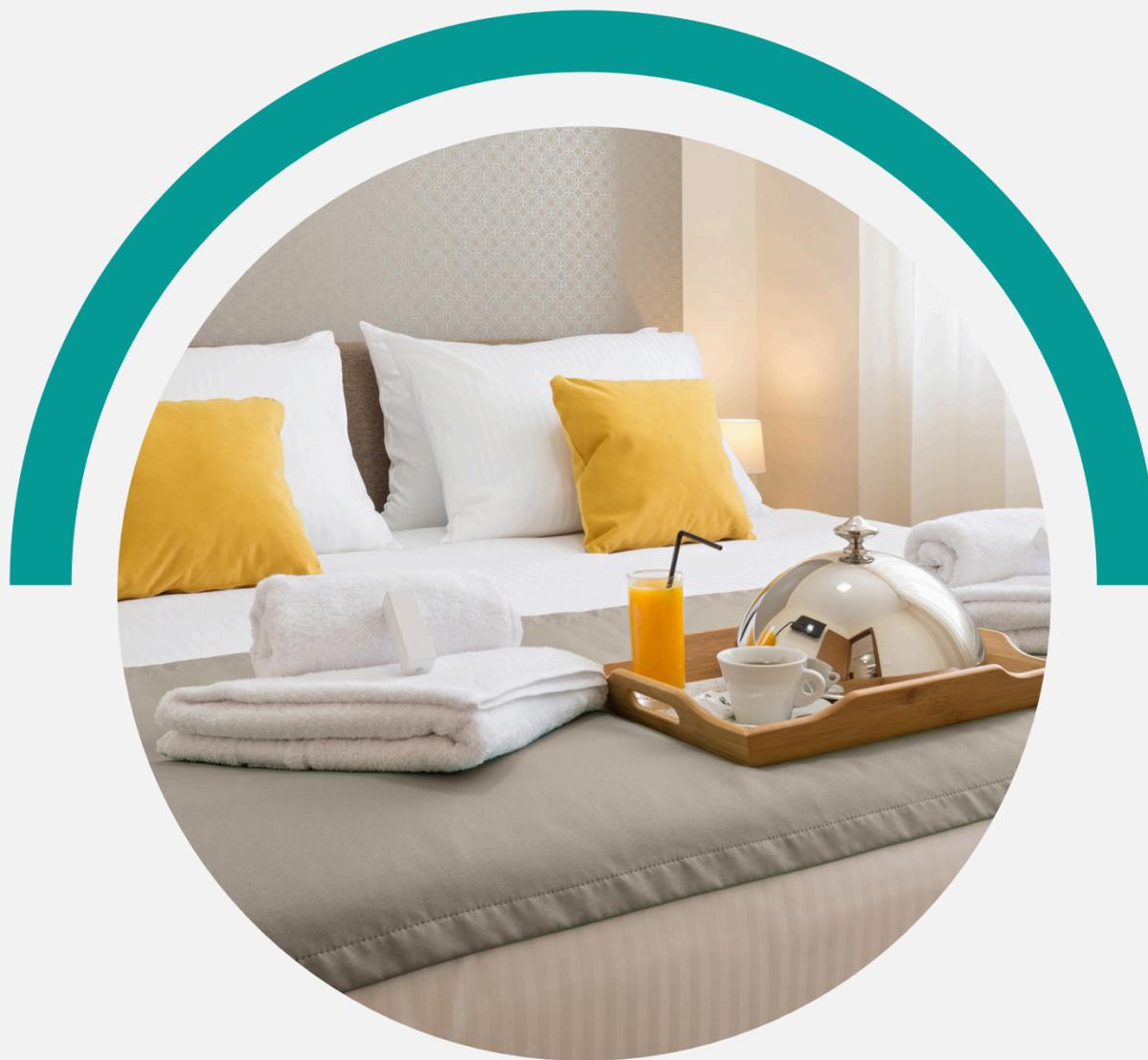
Di seguito lo screen dei risultati:

Risultati ↑↓	Copertura ↑↓	Impression ↑↓	Costo per risultato ↑↓	Importo speso ↑↓
520 Contatti di Meta	24.388	60.572	€ 1,04 Per contatto di Meta	€ 538,99

Risultati Google

I dati riportati fanno riferimento alle campagne Google attive nei mesi di maggio e giugno 2025. Il costo per lead registrato è pari a 3,35€.

Di seguito lo screen dei risultati:



Case Study 3

Settore: Gelateria

Il Cliente

Gelateria artigianale con 7 punti vendita distribuiti tra Italia e Spagna. Il progetto ha riguardato il punto vendita di Milano, situato in una delle zone più dinamiche e frequentate della città.

Obiettivo della Collaborazione

Aumentare la visibilità del punto vendita milanese, consolidare la reputazione attraverso le recensioni e generare contatti profilati tramite attività di lead generation, offrendo un incentivo concreto ai nuovi clienti.



Case Study 3

Strategia

L'intero lavoro è stato realizzato su Meta, articolato in tre fasi distinte:

- **Fase 1 – Awareness Locale:** campagna di promozione nei quartieri limitrofi al punto vendita, utilizzando grafiche che mostrassero il negozio, le caratteristiche distintive del gelato e i premi vinti
- **Fase 2 – Retargeting con Recensioni:** attività di retargeting mirata a chi aveva già interagito, mostrando principalmente recensioni positive dei clienti, con l'obiettivo di rafforzare la fiducia e l'interesse.
- **Fase 3 – Lead Generation con Coupon:** ultima fase dedicata all'acquisizione di contatti tramite un'offerta esclusiva: un coupon sconto del 10% da utilizzare nel punto vendita.



Case Study 3

Risultati

I dati riportati fanno riferimento alle campagne Meta realizzate per la gelateria di Milano durante l'estate 2024.

Il progetto ha previsto tre fasi: awareness nei quartieri limitrofi, retargeting con recensioni e lead generation con coupon del 10%.

L'attività ha generato un totale di **1054** lead e **1.498.785** impression.

Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso
1054 Contatti di Meta	91.249	301.894	€ 0,96 Per contatto di Meta	€ 1009,00
1180 Aumento stimato del ...	142.431	303.959	€ 0,13 Per aumento stimato ...	€ 152,79
<u>236.666</u> Interazioni con il post	276.601	424.796	€ 0,002 Per interazione con i ...	€ 470,49
269.564 Copertura	269.564	468.136	€ 0,73 Per 1000 persone rag...	€ 196,48



Case Study 4

Settore: Finance

Il Cliente

Consulente finanziario specializzato in soluzioni di credito personalizzate, con particolare focus su prestiti personali e cessioni del quinto, rivolti a lavoratori dipendenti e pensionati.

Obiettivo della Collaborazione

Generare contatti qualificati di persone interessate a richiedere un prestito personale o una cessione del quinto, attraverso un'attività continuativa di lead generation su Meta.

Strategia

Nel corso del 2024 sono state realizzate diverse campagne su Meta e Google, con un approccio progressivo volto a:

- Intercettare persone potenzialmente interessate tramite annunci informativi chiari e diretti.
- Semplificare il processo di contatto grazie a moduli di lead generation interni alla piattaforma.
- Ottimizzare progressivamente le campagne per mantenere costi contenuti e alta qualità dei lead.



Case Study 4

Risultati Meta

Grazie a una strategia continuativa, mirata e ottimizzata nel tempo, è stato possibile generare un flusso costante di contatti qualificati, mantenendo un costo per lead inferiore ai 90 centesimi.

Di seguito vengono riportati alcuni risultati ottenuti nel corso del 2024.

Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso
2740 Contatti di Meta	48.099	172.584	€ 0,67 Per contatto di Meta	€ 1844,19
2032 Contatti di Meta	59.543	163.623	€ 0,67 Per contatto di Meta	€ 1368,05
1335 Contatti di Meta	36.685	100.546	€ 0,72 Per contatto di Meta	€ 955,14
798 Soluzione	39.674	106.041	€ 0,87 Per Soluzione	€ 696,66
724 Contatti di Meta	20.576	43.177	€ 0,88 Per contatto di Meta	€ 640,26
832 Contatti di Meta	19.992	41.394	€ 0,65 Per contatto di Meta	€ 539,78



Case Study 4

Risultati Google

Grazie a una strategia continuativa, mirata e ottimizzata nel tempo, è stato possibile generare un flusso costante di contatti qualificati, mantenendo un costo per lead a 1,51€.

Di seguito vengono riportati i risultati ottenuti.



Case Study 5

Settore: Immobiliare

Il Cliente

Agenzia immobiliare con sede a Firenze, specializzata nella compravendita e locazione di immobili residenziali nella città e nelle aree limitrofe.

Obiettivo della Collaborazione

Supportare l'acquisizione di nuovi immobili da proporre sul mercato, intercettando proprietari interessati a vendere o affittare la propria casa o immobile.

Strategia

Abbiamo sviluppato una campagna mirata su Meta (Facebook e Instagram) con l'obiettivo di generare contatti qualificati di potenziali venditori. L'approccio si è basato su:

- Annunci visivi e testuali pensati per stimolare l'interesse dei proprietari immobiliari.
- Utilizzo di moduli di contatto interni a Meta per semplificare la raccolta dei dati.
- Targetizzazione su aree specifiche della città e su fasce d'età in linea con il profilo dei proprietari.



Case Study 5

Risultati

La campagna ha permesso di raggiungere in modo efficace i proprietari di immobili nell'area di Firenze, generando un totale di 96 lead qualificati interessati a vendere o affittare la propria abitazione. Il tutto è stato ottenuto con un investimento complessivo di 306,53€, pari a un costo per lead di soli 3,19€. I risultati evidenziano l'efficacia della strategia Meta per attività di acquisizione immobili, dimostrando come sia possibile ottenere contatti concreti e mirati con un budget contenuto.

Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso
96 Contatti di Meta	46.827	83.181	€ 3,19 Per contatto di Meta	€ 306,35



Case Study 6

Settore: Palestra

Il Cliente

Palestra situata nelle immediate vicinanze di Roma, specializzata in percorsi di allenamento altamente personalizzati, con sessioni di allenamento individuale e personal trainer dedicato. Costo del percorso elevato.

Obiettivo della Collaborazione

Incrementare il numero di contatti interessati a scoprire i servizi della palestra e ad attivare un percorso personalizzato, attraverso una strategia di lead generation su Meta.

Strategia

Abbiamo sviluppato una campagna mirata su Meta (Facebook e Instagram), con un approccio pensato per:

- Intercettare persone nelle aree geografiche vicine al centro fitness.
- Promuovere le offerte e i servizi della palestra attraverso annunci visivi e copy diretti.
- Utilizzare moduli di contatto interni alla piattaforma per rendere semplice e immediato il processo di richiesta informazioni.



Case Study 6

Risultati

Le campagne Meta attivate nel mese di maggio 2025 hanno permesso alla palestra di intercettare in modo mirato persone interessate ai servizi offerti, generando un totale di 101 lead qualificati. L'attività è stata svolta con un investimento complessivo di 394,29€, con un costo per lead pari a 3,90€.

Questi risultati confermano l'efficacia della strategia adottata nell'attrarre potenziali nuovi iscritti con un ottimo rapporto tra costo e qualità dei contatti acquisiti.

Risultati	Copertura	Frequenza	Costo per risultato
101 Contatti di Meta	72.784	1,82	€ 3,90 Per contatto di Meta



Conclusioni

Questi sei case study rappresentano **solo una parte del lavoro svolto per clienti operanti in settori diversi**, ma tutti accomunati da un obiettivo concreto: **ottenere risultati misurabili** attraverso strategie digitali strutturate e ottimizzate.

Dalle attività locali come palestre e gelaterie, fino ai servizi professionali nel settore finanziario e immobiliare, fino ad arrivare agli e-commerce i dati parlano chiaro: campagne ben studiate, con obiettivi chiari e un approccio basato sull'ottimizzazione continua, permettono di **ottenere lead qualificati e vendite a costi estremamente competitivi e con roas interessanti**.

Ogni progetto ha dimostrato che:

- ✓ È possibile generare contatti reali e vendite anche con budget contenuti.
- ✓ L'utilizzo intelligente delle piattaforme Meta e Google offre opportunità concrete per attività di ogni dimensione.
- ✓ Un approccio strategico, basato su analisi e test continui, porta a risultati tangibili, indipendentemente dal settore.

Il digitale funziona. A patto che venga utilizzato con metodo, competenza e attenzione agli obiettivi specifici di ogni singolo cliente.



GRAZIE

+39 3409944256

info@davidecervi.it

Via Fanfulla, 8 - Massalengo (LO)

P.iva: IT11859460963