PolishLead

ESEMPIO CON DATI DI FANTASIA

# Report mensile della campagna

Novembre 2026 · Campagna di prova · Azienda di esempio

## Riepilogo

| Aziende nella campagna | Tasso di risposta | Risposte positive | Incontri fissati |
|---|---|---|---|
| 155 | 26,5% | 9 | 5 |

## Risultati per lista

| Lista | Aziende | Risposte | Tasso | Positive | Incontri |
|---|---|---|---|---|---|
| Investimenti in magazzini 2027 | 40 | 12 | 30% | 2 | 1 |
| Aziende di logistica – Bassa Slesia | 60 | 16 | 27% | 4 | 2 |
| Produttori di macchinari – Grande Polonia | 55 | 13 | 24% | 3 | 2 |
| **Totale** | **155** | **41** | **26,5%** | **9** | **5** |

## Tipi di risposta

| | |
|---|---|
| Positive – vogliono parlarne | 9 |
| Non ora – ricontattare più avanti | 14 |
| Inoltrata alla persona giusta | 7 |
| Non interessati | 8 |
| Richiesta di cancellazione | 3 |

## Funnel

| | |
|---|---|
| Aziende nella campagna | 155 |
| Risposte | 41 |
| Positive | 9 |
| Incontri | 5 |
| Offerte | 2 |

## A chi scriviamo e chi risponde

Una persona di contatto per azienda, in ordine di tasso di risposta.

| Ruolo | Contatti | Risposte | Tasso di risposta | Positive |
|---|---|---|---|---|
| Direttore operativo | 38 | 14 | 37% | 4 |
| Responsabile logistica | 25 | 7 | 28% | 1 |
| CEO / titolare | 32 | 8 | 25% | 2 |
| Direttore commerciale | 45 | 9 | 20% | 2 |
| Responsabile acquisti | 15 | 3 | 20% | 0 |

## Dopo quale email arrivano le risposte




## Dimensione dell’azienda

| Dipendenti | Aziende | Risposte | Tasso |
|---|---|---|---|
| 10–49 | 50 | 9 | 18% |
| 50–249 | 70 | 23 | 33% |
| 250+ | 35 | 9 | 26% |

## Conclusioni

- Il tasso di risposta più alto (30%) viene dalla lista “Investimenti in magazzini 2027”: funziona un motivo concreto per il contatto, cioè il nuovo investimento dell’azienda.
- Rispondono più spesso i direttori operativi (37%), molto meno i direttori commerciali (20%). A dicembre nelle aziende manifatturiere scriviamo prima alle operations.
- Il 63% delle risposte è arrivato solo dopo i follow-up. Senza di loro la campagna avrebbe portato 15 risposte invece di 41.
- Le aziende con 50–249 dipendenti rispondono più spesso di tutte (33%), le più piccole meno di tutte (18%), quindi le prossime liste si concentrano su di loro.
- 14 persone hanno chiesto di essere ricontattate più avanti: i promemoria sono già pianificati nel CRM per gennaio.

## Piano per dicembre

- Aggiungere altre 40 aziende alla lista degli investimenti in magazzini.
- Testare una seconda versione dell’oggetto sulla lista dei produttori di macchinari.
- Preparare un breve riepilogo per 2 aziende dopo gli incontri.