

# Come trasformare i visitatori del tuo sito in clienti per il fotovoltaico

UNA GUIDA PRATICA PER FARE DEL TUO SITO IL TUO MIGLIOR COMMERCIALE.

solarise

# Perché è importante?

Portare visitatori sul tuo sito è già un bel risultato. Ma è solo il primo passo.

Ho parlato con un installatore che era primo su Google nel suo Paese. Il suo sito riceveva migliaia di visite alla settimana ma pochissime richieste. Perché?

Senza una strategia per trasformare le visite in contatti, il traffico resta un numero.

Se le visite non diventano contatti reali o appuntamenti, spendi tempo e denaro per un traffico anonimo che non fa crescere le vendite.

Con l'approccio giusto, il sito può diventare uno dei tuoi migliori canali di vendita.

Tutto parte da come progetti il sito e da come raccogli l'interesse di chi lo visita.

Vediamo come riuscirci, in pratica.

# INDICE

1 Presenta con chiarezza la tua offerta

2 Conquista la fiducia di chi ti visita

3 Proponi una sola azione principale

4 Semplifica la raccolta dei contatti

5 Rispondi prima di perdere il contatto

6 Informa e accompagna i visitatori

7 Altri consigli

# 1. Presenta con chiarezza la tua offerta

In pochi secondi un visitatore decide se il tuo sito merita attenzione.

Se non capisce subito cosa gli offri, andrà a cercare altrove.

La home o la pagina di destinazione deve rispondere con chiarezza a tre domande:

Cosa fai? «Installiamo impianti fotovoltaici residenziali in Baviera».

Per chi? «Per i proprietari che vogliono ridurre le bollette».

Cosa ottiene il visitatore? «Una proposta gratuita in meno di 60 secondi».*

* Anche un pulsante può dare la risposta. «Richiedi un preventivo» promette qualcosa di concreto; «Contattaci» è più generico.

# 1. Presenta con chiarezza la tua offerta

Ecco un esempio di pagina che va dritta al punto:

A chi si rivolge?

**Per i proprietari di casa in Baviera**

Cosa offri?

**Vuoi ridurre la bolletta con il fotovoltaico sul tuo tetto?**

Cosa ottiene il visitatore? (pulsante d'azione)

**Voglio il mio preventivo gratuito**

Mostra l'offerta principale già nella prima schermata. Bastano un titolo ben visibile e un pulsante chiaro.

# 2. Conquista la fiducia di chi ti visita

Il fotovoltaico richiede una scelta importante e un investimento significativo. È comprensibile che i visitatori siano prudenti.

Il tuo compito è dimostrare che possono affidarti il progetto.

Inserisci nel sito prove concrete che diano credibilità a ciò che prometti.

Per esempio:

Testimonianze di clienti, meglio se con nome, foto e un progetto vicino agli interessi del visitatore.

Casi reali con risultati concreti, ad esempio «450 € di risparmio all'anno».

Recensioni su Google o Trustpilot.

# 2. Conquista la fiducia di chi ti visita

Metti le prove più convincenti accanto al pulsante d'azione o al modulo.

Il pulsante serve a far partire la richiesta. Rassicura il visitatore proprio dove prende la decisione.

# 3. Proponi una sola azione principale

Sei pulsanti con sei messaggi diversi confondono e disperdono l'attenzione. Rischi di perdere clic che avrebbero potuto diventare contatti.

Scegli un'azione principale e ripetila lungo la pagina:

«Richiedi il tuo preventivo gratuito»

«Scopri quanto potresti risparmiare»

«Prenota una consulenza gratuita»

Su mobile, un pulsante fisso resta a portata di mano senza ostacolare la lettura.

# 4. Semplifica la raccolta dei contatti

È nel modulo che un visitatore anonimo diventa un contatto.

Un modulo lungo o scomodo può scoraggiare chi era pronto a contattarti.

Rendilo semplice:

Chiedi solo ciò che serve: nome, email, CAP ed eventualmente tipo di tetto.

Mantieni il modulo breve oppure mostra una barra di avanzamento per far capire quanti passaggi mancano.

Offri un risultato immediato con uno strumento che mostri subito un preventivo o una stima.

In cambio dei dati che chiedi, offri l'informazione che il visitatore è venuto a cercare.

# 4. Semplifica la raccolta dei contatti

Oltre a condividere questi consigli, possiamo aiutarti a metterli in pratica.

Per questo abbiamo creato Solarise: puoi offrire proposte immediate e raccogliere i recapiti direttamente dal tuo sito.

Qualunque soluzione tu scelga, ricorda una cosa:

Dai qualcosa di utile in cambio dei dati che chiedi.

Così raccoglierai contatti e ti distinguerai dalla concorrenza.

# 5. Rispondi prima di perdere il contatto

Il 78% degli acquirenti sceglie la prima azienda che risponde.

Se aspetti 24 ore o più per rispondere, il contatto probabilmente ha già ricevuto un altro preventivo.

La rapidità fa la differenza, soprattutto nelle vendite.

Ma nessuno può fare tutto insieme. Come stare al passo con tutte le richieste di preventivo?

# 5. Rispondi prima di perdere il contatto

Automatizza alcuni passaggi:

Un'email di conferma appena viene inviato il modulo.

Una prima proposta immediata, senza attese.

Promemoria e flussi nel CRM per non lasciare richieste senza risposta.

Solarise automatizza le proposte immediate, la raccolta dei contatti e la sincronizzazione con il CRM. È pensato per chi lavora nel fotovoltaico.

Puoi anche creare un modulo che offra un risultato utile, collegarlo al CRM e automatizzare il seguito.

Scegli il metodo più adatto a te.

Non lasciare che una risposta tardiva ti faccia perdere una vendita.

# 6. Informa e accompagna i visitatori

Non tutti i visitatori sono pronti a chiedere un preventivo, ed è normale.

Alcuni stanno ancora esplorando. Altri hanno bisogno di chiarimenti prima di procedere.

In entrambi i casi, offri informazioni utili e un motivo per fidarsi di te.

Qui entrano in gioco i contenuti che accompagnano la decisione.

Come il fotovoltaico, la relazione con un contatto dà frutti nel tempo. Un'informazione utile al momento giusto può trasformare un forse in un sì.

# 6. Informa e accompagna i visitatori

Ecco cosa aggiungere al sito per guidare chi è ancora in fase esplorativa:

Un blog: pubblica articoli semplici e pertinenti che rispondano alle domande più frequenti. Possono portare lettori al sito, costruire fiducia e migliorare la visibilità su Google.

Un chatbot: chi valuta il fotovoltaico ha molte domande. Un assistente può rispondere alle più frequenti senza tenerti ore al telefono: «Serve un permesso?», «Quanto tempo ci vuole?».

Strumenti interattivi: oltre alle domande generali, ogni proprietario vuole capire se il fotovoltaico conviene nel suo caso. Un simulatore permette di esplorare risparmi e impianti senza pressioni, offrendo valore gratuito e mantenendo vivo l'interesse.

# 6. Informa e accompagna i visitatori

Questi contenuti informano, costruiscono fiducia e aiutano i visitatori a ricordarsi della tua azienda.

Quando saranno pronti, si rivolgeranno a te.

Puoi configurare un chatbot generalista come Landbot, Tidio o Intercom con informazioni sul fotovoltaico. Con strumenti come Typeform puoi anche creare i tuoi moduli.

Se preferisci uno strumento creato per installatori, scopri il simulatore di proposte immediate e l'assistente IA integrato di Solarise.

# 7. Altri consigli

Per far crescere le vendite dal sito, parti da una domanda semplice:

«Perché abbiamo un sito?»

Per avere una presenza online? Certo. Per spiegare il fotovoltaico? Anche.

Soprattutto, il sito può essere il tuo miglior commerciale: disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, senza pause e senza dimenticare un contatto.

Il punto?

Un sito efficace trasforma le visite in richieste.

# 7. Altri consigli

Pochi ritocchi mirati possono fare una grande differenza:

Velocità: se il sito impiega più di 3 secondi a caricarsi, metà dei visitatori se ne va. Usa PageSpeed Insights per individuare e risolvere i rallentamenti.

Domande frequenti: rispondi ai cinque dubbi più ricorrenti nelle chiamate commerciali. Risparmierai tempo e creerai subito fiducia.

Guida scaricabile: offri, per esempio, «Il fotovoltaico per chi inizia: una guida di 3 minuti» in cambio di un indirizzo email. Coltiva poi il contatto nel tempo.

Un secondo in più nel caricamento può ridurre fino al 70% il tasso di conversione del sito.

# Trasforma i visitatori in clienti

Hai già fatto il lavoro più difficile: portare visitatori sul sito.

Ora fai in modo che quelle visite portino un risultato.

Sii chiaro, veloce e utile. E dai sempre seguito alle richieste.

Non servono grandi team o percorsi di vendita complicati. Bastano interventi mirati e gli strumenti giusti.

Esistono tanti strumenti e strategie collaudati. Scegli quelli adatti alla tua impresa fotovoltaica.

Se queste idee ti interessano, vorrei mostrarti un'ultima cosa →

# Trasforma i visitatori in clienti

Oltre il 90% di chi acquista un impianto fotovoltaico comincia da una ricerca su Google. In Solarise ti aiutiamo a essere la risposta che trova.

Il nostro plugin per proposte immediate con IA, l'assistente IA e il CRM sono pensati per acquisire contatti nel fotovoltaico e trasformarli in clienti.

Vuoi vederli in azione? Scrivimi:

Tina, cofondatrice e CEO di Solarise

Puoi anche prenotare una demo sul sito di Solarise.

Facciamo del tuo sito il commerciale più instancabile del team.

tina@solarise.app

www.solarise.app/it/book-a-demo

# Solarise riunisce gli strumenti di vendita per acquisire e convertire i contatti interessati al fotovoltaico:

Simulatore di preventivi per il sito: offri proposte immediate con l'IA e sii la prima azienda a rispondere con informazioni personalizzate.

Chatbot integrato: chi valuta il fotovoltaico ha molte domande. Il nostro esperto IA risponde per te e puoi fornirgli informazioni sulla tua azienda.

CRM integrato: ogni contatto raccolto dal simulatore entra direttamente nel CRM. Filtra per interesse e potenziale fotovoltaico per sapere chi richiamare per primo.

Vuoi fare crescere le vendite nel fotovoltaico?

Prenota una demo o scopri di più su Solarise.

www.solarise.app/it/book-a-demo