LEAD GENERATION B2B IN TRE PASSAGGI: ESEMPIO COMPILATO

Un’azienda inventata, Calibra, cerca officine meccaniche a cui vendere un software per la manutenzione. Dieci righe del foglio, lette il 3 novembre 2026. Nomi e segnali sono d’esempio.

PRIMA DI COMINCIARE

Azienda	Calibra, software per la manutenzione (azienda e clienti inventati)
Cosa vendi	Software per pianificare la manutenzione delle macchine
Il problema che risolvi	Fermi macchina e piani di manutenzione tenuti a mano o in Excel
Il criterio di specificità	L’azienda mostra in pubblico di gestire la manutenzione a mano o di cercare chi lo faccia
Paese dei destinatari	Italia (Emilia-Romagna, officine da 20 a 200 dipendenti)
Data di inizio	03/11/2026

LE AZIENDE

N.	Azienda	Segnale pubblico	Passa?	Canale	Base giuridica	Stato
1	Meccanica Orsi	Annuncio di lavoro: cerca un manutentore che tenga il piano di manutenzione in Excel	Sì	Messaggio su LinkedIn	Nessuna: niente email promozionale	Scritto
2	Torneria Valli	Nessun segnale trovato	No	-	-	-
3	Officine Bassani	Post del direttore di stabilimento: tre fermi macchina in un mese	Sì	Email	Consenso registrato	Ha risposto
4	Carpenteria Ferrini	Ha chiesto un preventivo dal nostro sito	Sì	Risposta alla sua richiesta	Richiesta sua	Conversazione fissata
5	Stampi Rinaldi	Sito senza pagina contatti, nessun cenno alla manutenzione	No	-	-	-
6	Meccanica Del Prato	Nuova linea annunciata, nessun cenno alla manutenzione	No	-	-	-
7	Ingranaggi Corsi	Annuncio di lavoro: cerca un pianificatore della manutenzione per la nuova linea	Sì	Messaggio su LinkedIn	Nessuna: niente email promozionale	Da scrivere
8	Fresature Lodi	Nessun segnale trovato	No	-	-	-
9	Officina Marchetti	Post sui fermi macchina di 14 mesi fa: segnale vecchio	No	-	-	-
10	Saldature Pieri	Nessun segnale trovato	No	-	-	-

I CONTEGGI

Passaggio	Righe
1 · Aziende nel volume	10
2 · Passano il criterio	4
3 · Con la prima riga scritta	4
Passano, ma senza base per l’email	2
Conversazioni fissate	1
Conversazioni ogni 100 righe	10.0

UNA PRIMA RIGA COSTRUITA SUL SEGNALE

«Ho visto che cercate un manutentore che tenga il piano di manutenzione in Excel. Lavoro su quel piano per officine come la vostra: le mando una pagina con le tre domande che faccio di solito?»

LA LETTURA

Su dieci officine, quattro passano il criterio. Una ha dato il consenso alla newsletter e una ha chiesto un preventivo: con loro si può scrivere per email. Per le due senza base giuridica il canale è un messaggio su LinkedIn, scritto a mano, uno

alla volta. Una conversazione è fissata: dieci ogni cento righe, in un esempio inventato.

In Italia l'email promozionale chiede il consenso anche verso le società (Codice privacy, art. 130). I dati presi da LinkedIn non diventano usabili per la promozione perché pubblici (Garante, 17 aprile 2026). Nel foglio Excel ci sono anche sito, fonte del nominativo, link e data della lettura, e i conteggi calcolati.

La guida completa, con le fonti e la tabella Italia, UE, Regno Unito e Stati Uniti:
itria.io/lead-generation-b2b

Foglio costruito da Itria. Le basi giuridiche seguono il Codice privacy (art. 130) e i provvedimenti del Garante del 17 aprile e del 14 maggio 2026: in Italia l'email promozionale chiede il consenso, anche verso le società. Le regole cambiano: ricontrollate le fonti della guida prima di una campagna.

Mattia Esposito lavora sul posizionamento delle aziende, con analisi di mercato per capire dove i concorrenti sono scoperti. Due righe su WhatsApp al 350 574 3578 o una mail a info@itria.io.