LA SCHEDA PER PROGETTARE UN LEAD MAGNET

Sedici domande, da compilare prima di scrivere il file. Per aziende B2B. Le regole sul modulo vengono dal Garante (linee guida del 4 luglio 2013) e dall'EDPB (linee guida 05/2020), lette il 10 novembre 2026.

IL LETTORE E IL COMPITO

1. Chi lo scarica	*Il ruolo, l'azienda, il momento: chi sta facendo cosa quando cerca questo file.*
2. Il compito che il file risolve	*Una frase sola. Se servono due frasi, i file sono due.*
3. La ricerca che scriverebbe	*Le parole esatte in Google o nell'assistente, spesso con il nome del formato (word, excel, pdf, modello).*
4. Cosa fa oggi senza il file	*Il tempo che ci perde, l'errore che rischia, chi deve chiamare.*

IL FILE

5. Formato	*Word o Excel se va compilato; PDF se va stampato o firmato; strumento online se deve calcolare.*
6. Cosa contiene	*I campi, le righe, le formule. Un esempio compilato accanto al vuoto.*
7. Perché un assistente AI non lo sostituisce	*Un riassunto non si compila. Se il file si può riassumere in tre righe, è una guida.*

LA PAGINA

8. Title e H1	*La ricerca alla lettera davanti, poi il nome del file.*
9. Cosa si vede in pagina	*Il contenuto del file in una tabella leggibile, i link ai file, le pagine vicine.*

MODULO O LINK DIRETTO

10. Modulo o link diretto	*Link diretto se il file deve farsi trovare; modulo solo se l'indirizzo serve a consegnare.*
11. Campi chiesti, e perché	*Ogni campo con la sua ragione. Quello che non serve a consegnare il file non si chiede.*
12. Il consenso al marketing	*Separato dal download, casella non preselezionata. Chi non la spunta scarica lo stesso.*
13. Informativa	*Chi tratta i dati, cosa ricevi, quanto spesso, come ti opponi. Due righe accanto al modulo.*
14. Dove si registra il consenso	*Data, testo del modulo, pagina di provenienza.*

DOPO IL DOWNLOAD

15. La prima mail	*Consegna il file. Non chiede il consenso al marketing che non è stato dato.*
16. Cosa si misura	*Scaricamenti, clic dalla ricerca, conversazioni nate. I contatti raccolti contano meno.*

ESEMPIO COMPILATO

Campo	**Molle Brezza srl**
Azienda (inventata)	Molle Brezza srl, 40 dipendenti, molle su disegno per costruttori di macchine.
1. Chi lo scarica	Il progettista o il buyer tecnico che deve chiedere un'offerta per una molla nuova.
2. Il compito	Mandare al fornitore una richiesta d'offerta completa al primo invio.
3. La ricerca	«richiesta offerta molla di compressione modello», «scheda dati molla word».
4. Oggi senza il file	Mail con mezzo disegno, tre giri di domande su filo, spire, carico e trattamento.
5. Formato	Word da compilare, PDF da stampare.
6. Contenuto	Diametro del filo, diametro esterno, lunghezza libera, spire, carico richiesto, materiale, finitura, quantità annua; un esempio compilato.
7. Perché l'AI non lo sostituisce	Il buyer deve riempirlo con i suoi numeri e allegarlo alla mail.
8. Title	«Richiesta d'offerta per molle di compressione: modello Word e PDF».
9. In pagina	I campi del modulo in tabella, i link ai due file, la pagina sui materiali.

10. Scelta	Link diretto: il file deve farsi trovare dalla ricerca.
11. Campi	Nessuno. Chi vuole un'offerta compila il modulo e lo manda a ufficiotecnico@ (indirizzo nel file).
12-14. Consenso	Iscrizione alla newsletter tecnica in un riquadro a parte, casella vuota, registro dei consensi.
15. Prima mail	Nessuna: il file si scarica dalla pagina.
16. Misura	Clic sul file, richieste d'offerta arrivate con il modulo allegato.

Se il download chiede la mail: il consenso al marketing non deve essere la condizione per avere il file (Garante, linee guida 2013, §2.6; EDPB, linee guida 05/2020, parr. 37 e 50-54). Il soft spam dell'art. 130, comma 4, vale nel contesto di una vendita: un download gratuito non lo è. Lettura di Itria sulle fonti, non un parere legale.

La guida completa, con le fonti e gli esempi:
itria.io/lead-magnet-esempi

Scheda costruita da Itria su fonti pubbliche lette il 10 novembre 2026. Molle Brezza srl è un'azienda inventata. Per un modulo vero fate controllare informativa e consensi da chi segue la vostra privacy.

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.