© OVERVIEW GENERALE

3 ENTRY POINT: Valutazione Immobile | Contatto Diretto | Booking Videocall **APPROCCIO:** "Porta tutti in chiamata" con discovery focus **DURATA PROCESSO:** 7 giorni massimo per lead **OBIETTIVO:** Conversion da form → videocall → contratto

TIMELINE OPERATIVA COMPLETA

GIORNO 0 - ORE 0:00 (FORM COMPLETATO)

AZIONE IMMEDIATA (entro 5 minuti)

- Sistema automatico invia una delle 3 EMAIL PRINCIPALI
- Operatore principale riceve notifica nuovo lead
- Operatore principale crea task CRM "FOLLOW-UP +24H"
- Operatore principale fa scoring preliminare lead (1-10)

LE 3 EMAIL ENTRY POINT (già definite sopra):

• Email A: Entry Point "Valutazione Immobile"

Ciao [Nome],

Sono [Nome], Property Consultant di **MoorentPM**.

Hai richiesto la valutazione per [Via Immobile, Città] - hai fatto benissimo a informarti sul potenziale del tuo immobile.

MOORENTPM - CHI SIAMO

Specialisti della gestione immobiliare premium nel Triveneto. Dal 2020 trasformiamo immobili in asset redditizi con il nostro approccio personalizzato.

Risultati dei nostri clienti: +127% rendimento medio vs affitto tradizionale.

III **LA TUA VALUTAZIONE INIZIALE**

Ti abbiamo preparato il tool di valutazione della zona [Città] dove puoi vedere una prima stima del potenziale.

[DOWNLOAD VALUTAZIONE ZONA + PRESENTAZIONE MOORENTPM]

CHIAMATA CONOSCITIVA GRATUITA

Ti chiamo nei prossimi 2 giorni (martedì o mercoledì) per:

- Conoscerti e capire cosa stai cercando per il tuo immobile
- Farti alcune domande specifiche su [Via Immobile]
- Presentarti i dati di mercato per la tua zona
- Spiegarti come lavoriamo e valutare insieme se può interessarti
- **Durata:** 15 minuti per capire se ha senso approfondire!
- **Preferisci scegliere tu l'orario?** [LINK CALENDLY]
- **O ti chiamo io?** Rispondi "CHIAMAMI"
- **◎** **MATERIALI UTILI:**
- [Video: Come funziona MoorentPM in 3 minuti]
- im [Webinar: La strategia premium per il tuo immobile]
- [Case study: Da €800 a €2.100/mese a Padova]
- [Guida: Sostituto d'Imposta spiegato semplice]
- **[Nome Completo]**

Property Consultant

- **MoorentPM** | Property Management Premium Triveneto
- Numero] | 📧 [Email]
- *P.S. Non vediamo l'ora di conoscerti e capire come possiamo aiutarti con [Via Immobile]!*
- Email B: Entry Point "Contatto Diretto"

Ciao [Nome],

Sono [Nome], Property Consultant di **MoorentPM**. Hai richiesto informazioni per [Via Immobile, Città] - hai fatto bene a contattarci direttamente!

MOORENTPM - CHI SIAMO

Specialisti della gestione immobiliare premium nel Triveneto. Dal 2020 trasformiamo immobili in asset redditizi con il nostro approccio personalizzato.

Risultati dei nostri clienti: +127% rendimento medio vs affitto tradizionale.

CHIAMATA CONOSCITIVA GRATUITA

Ti chiamo nei prossimi 2 giorni (martedì o mercoledì) per:

- Conoscerti e capire cosa stai cercando
- Farti alcune domande sul tuo immobile e i tuoi obiettivi
- Presentarti i dati di mercato per la tua zona
- Spiegarti come lavoriamo e valutare insieme se può interessarti
- **Durata:** 15 minuti per capire se ha senso approfondire!
- **Preferisci scegliere tu l'orario?** [LINK CALENDLY]
- **O ti chiamo io?** Rispondi con la tua disponibilità
- [Video: Come funziona MoorentPM in 3 minuti]
- [Presentazione completa servizi]
- [Case study: Da €800 a €2.100/mese a Padova]
- [Guida: Sostituto d'Imposta spiegato semplice]
- **[Nome Completo]**

Property Consultant

- **MoorentPM** | Property Management Premium Triveneto
- [Numero] | 📧 [Email]

^{*}P.S. Non vediamo l'ora di conoscerti e capire come possiamo aiutarti!*

Email C: Entry Point "Booking Diretto Videocall"

Ciao [Nome],

Videocall confermata per analizzare [Via Immobile]!

[Giorno, Data] ore [Ora]

Perfetto che hai prenotato direttamente - significa che sei davvero interessato a scoprire il potenziale del tuo immobile!

CHI È MOORENTPM

Siamo specialisti della gestione immobiliare premium nel Triveneto. Dal 2020 aiutiamo proprietari a trasformare i loro immobili in asset redditizi.

I nostri risultati: +127% rendimento medio vs affitto tradizionale.

- Ci conosceremo e capirai chi siamo veramente
- Ti farò alcune domande sul tuo immobile e i tuoi obiettivi
- Ti presenterò i numeri reali di mercato per la tua zona
- Ti spiegherò come lavoriamo e le opzioni che avresti
- Valuteremo insieme se ha senso lavorare insieme
- **Durata:** 30 minuti per esplorare tutto senza fretta.
- **PORTA CON TE:**
- Foto del tuo immobile (se le hai)
- Eventuali domande specifiche
- La curiosità di scoprire cosa è possibile fare!



[Video: Come funziona MoorentPM in 3 minuti]

[Webinar: La strategia premium per il tuo immobile]

[Presentazione completa servizi]

[Case study: Da €800 a €2.100/mese a Padova]

Domande prima della videocall?

Risposta immediata: WhatsApp [Numero]

Non vediamo l'ora di conoscerti e capire come possiamo aiutarti con [Via Immobile]!

[Nome Completo]

Property Consultant

MoorentPM | Property Management Premium Triveneto

[Numero] | ★ [Email]

P.S. Hai fatto la scelta giusta prenotando direttamente - ci conosceremo meglio!

77 GIORNO +1 - ORE 10:00

WHATSAPP DI CONFERMA

TEMPLATE WHATSAPP (uguale per Entry A e B):

Ciao [Nome]! **

Sono [Nome] di MoorentPM

Hai visto la mia email per [Via Immobile]? 📧

Domani volevo chiamarti per quella chiacchierata conoscitiva di cui ti parlavo - ci conosciamo e capiamo insieme se possiamo aiutarti!

Quando ti trovo meglio?

Mattina (9-12)

Pomeriggio (14-17)

Se non mi dici niente provo verso le 15:00, va bene?

15 minuti per conoscerci

PREPARAZIONE CHIAMATA (ORE 13:00-14:00)

CHECKLIST PREPARAZIONE:

- Ricerca zona immobile su AirDNA (dati generali)
- Screenshot 2-3 competitor diretti
- ✓ Calcolo range prezzi zona €X.XXX-€Y.YYY/mese
- Preparazione script discovery personalizzato
- Verifica dati anagrafici nel CRM

GIORNO +1 - ORE 15:00-16:00

PRIMA CHIAMATA - DISCOVERY + AGGANCIO

CHI CHIAMA:

- Lead score 1-6: Operatore principale
- Lead score 7-8: Backup qualificato
- Lead score 9-10: Manager strategico

© OBIETTIVI CHIAMATA:

- 1. Conoscere il proprietario e le sue esigenze
- 2. Dare valore immediato (dati zona)
- 3. Capire fit con MoorentPM
- 4. Soft booking videocall se interessato

SCRIPT CHIAMATA "PORTA TUTTI":

APERTURA (30 secondi):

"Ciao [Nome], sono [Nome] di MoorentPM.

Ti chiamo per quella chiacchierata di cui ti parlavo nell'email per [Via Immobile].

Hai 10-15 minuti? Così ci conosciamo e capiamo insieme se possiamo esserti utili..."

DISCOVERY PERSONALE (2 minuti):

"Prima di tutto, raccontami un po':

- Come mai ti sei interessato agli affitti brevi?
- Cosa ti aspetti di ottenere da [Via Immobile]?
- Hai già esperienza nel settore o sarebbe la prima volta?"

VALORE IMMEDIATO - DATI ZONA (3-4 minuti):

"Perfetto! Allora, per la tua zona ho dato un'occhiata ai numeri:

- Il prezzo medio per immobili come il tuo è circa €[X]/notte
- L'occupazione media nella zona è del [X]% annuo
- Il rendimento potenziale si aggira tra €[X.XXX] e €[Y.YYY] al mese
- Rispetto a un affitto tradizionale, stiamo parlando di un +[X]% di incremento

Ti sembrano numeri interessanti per quello che stavi cercando?"

DISCOVERY IMMOBILE (2-3 minuti):

"Se ti va, fammi un paio di domande sull'immobile così posso essere più preciso:

- 1. Com'è messo attualmente? Già arredato o da allestire?
- 2. Che coinvolgimento preferiresti avere? Gestire tu qualcosa o delegare tutto?
- 3. Hai un obiettivo di rendimento in mente?"

INTRODUZIONE MOORENTPM (2-3 minuti):

"Ti spiego velocemente come lavoriamo noi:

Siamo specialisti del Triveneto, lavoriamo solo con proprietari selezionati per mantenere alta la qualità. La nostra particolarità è che siamo sostituti d'imposta - questo significa che gestisci la parte fiscale e paghi solo il 21% fisso invece che fino al 43%.

Abbiamo 3 modelli diversi in base a quello che preferisci..."

SOFT CLOSE - VIDEOCALL (1-2 minuti):

"Basandomi su quello che mi hai raccontato, [Via Immobile] potrebbe avere un buon potenziale.

Ti andrebbe di approfondire con una videocall di 30 minuti dove:

- Ti mostro un'analisi più dettagliata della tua zona
- Ti presento le 3 opzioni che avresti a disposizione

- Capisci meglio come lavoriamo

Niente di impegnativo, solo per capire meglio se fa al caso tuo.

Quando potresti avere mezz'ora? Io ho disponibilità [proporre 2-3 slot]..."

OUTCOME CHIAMATA:

SE RISPONDE E INTERESSATO:

- Fissare videocall in calendario
- Inviare email conferma appuntamento
- Update CRM: "VIDEOCALL SCHEDULED [DATA]"

SE RISPONDE MA NON SUBITO PRONTO:

- Fissare richiamata 7-14 giorni
- Inviare email recap con numeri discussi
- Update CRM: "FOLLOW-UP [DATA]"

X SE NON RISPONDE:

- Update CRM: "NO ANSWER ATTEMPT 1"
- Schedulare secondo tentativo +24h

GIORNO +2 - ORE 18:30-19:30

SECONDO TENTATIVO CHIAMATA

SCRIPT SECONDO TENTATIVO:

"Ciao [Nome], sono [Nome] di MoorentPM.

Ti ho chiamato ieri per [Via Immobile] ma non sei riuscito a rispondere.

Volevo solo fare quella chiacchierata veloce per conoscerti e capirti se possiamo esserti utili.

Hai 10 minuti ora o preferisci che ci sentiamo in un altro momento?"

X SE NON RISPONDE:

- Update CRM: "NO ANSWER ATTEMPT 2"
- Passare a fase backup giorno +3

I GIORNO +3 - ORE 10:00

BACKUP SIMULTANEO EMAIL + WHATSAPP

E EMAIL BACKUP:

OGGETTO: [Nome], riorganizziamo per [Via Immobile]?

Ciao [Nome],

Sono [Nome] di MoorentPM.

Ho provato a chiamarti per quella chiacchierata conoscitiva su [Via Immobile], ma vedo che hai un'agenda piena.

Ho i dati della tua zona pronti e alcune cose interessanti da condividerti sul potenziale del tuo immobile.



Scegli tu l'orario: [LINK CALENDLY]

Dimmi quando preferisci: Rispondi con "Giovedì 15:30" o "Venerdì mattina"

Anche la prossima settimana va benissimo - organizziamo quando hai tempo

Vale la pena sentirci 15 minuti per capire se possiamo aiutarti.

[Nome]

MoorentPM | [Numero WhatsApp]

P.S. I numeri della tua zona sono interessanti.

WHATSAPP BACKUP:

Ciao [Nome]!

Sono [Nome] di MoorentPM 🏠

Ho provato a chiamarti per [Via Immobile] ma vedo che sei impegnato.

Ho i dati della tua zona pronti - ci sono un paio di cose che potresti valutare.

Quando hai 15 minuti?

Scegli tu: [link calendly]

O dimmi qui quando preferisci

Anche la prossima settimana va bene

Grazie!

[Nome]

GIORNO +7 - CHIUSURA PROCESSO ATTIVO

EMAIL FINALE:

OGGETTO: [Nome], ultima email per [Via Immobile]

Ciao [Nome],

È la mia ultima email sulla valutazione per [Via Immobile].

Immagino tu sia molto impegnato o abbia già preso altre decisioni.

SE INTERESSATO: Rispondi "SÌ" e organizziamo la chiamata SE NON INTERESSATO: Nessun problema! Ti inserisco negli aggiornamenti mensili

Grazie per il tempo!

[Nome] - MoorentPM

P.S. Se cambi idea nei prossimi mesi, hai i nostri contatti.

CHIUSURA:

- Se zero interazioni: Newsletter mensile passiva
- Se risposta positiva: Riattivazione processo
- Se risposta negativa: Archiviazione

PROCESSO POST-VIDEOCALL BOOKING

[Continua con il processo videocall che avevamo già definito]

QUESTA È LA SCALETTA COMPLETA - 7 giorni di processo strutturato con focus discovery call e approccio "porta tutti".