

Clari✓oo

IL TORNADO CHE
RIVOLUZIONA IL TUO
BUSINESS



Come utilizzare al meglio il file Excel

A cosa serve questo file

Questo file Excel ti aiuta a **capire davvero come funziona il tuo business**, senza affidarti a sensazioni o numeri sparsi.

Ti permette di:

- sapere da dove arrivano i clienti
- monitorare chi acquista una volta e chi riacquista
- capire quanto vale un cliente nel tempo
- scoprire quali canali portano clienti profittevoli

👉 Non è un gestionale.

👉 È un **cruscotto di controllo** per prendere decisioni migliori.

Regola fondamentale

Compila SOLO il foglio "Database".

Tutte le dashboard si aggiornano automaticamente.

Non modificare formule o altri fogli.

Foglio DATABASE (l'unico da compilare)

Ogni riga rappresenta un paziente / contatto.

Come compilare le colonne:

Data richiesta

👉 Giorno in cui il cliente entra in contatto con te.

Fonte del lead

👉 Da dove arriva il contatto Google, Facebook / Instagram, Sito web, Passaparola)

Nome - Telefono - Email

👉 Dati del cliente.

Data vendita Front End

👉 Data del primo ordine o primo acquisto.

Importo Front End

👉 Valore del primo acquisto.

Data vendita Back End

👉 Data del riacquisto o ordine successivo.

Importo Back End

👉 Valore totale del riordino o dell'abbonamento.

Tipo prodotto / servizio

👉 Cosa ha acquistato:

- Prodotto singolo
- Box / cassetta
- Abbonamento

Scadenza (se presente)

👉 Fine abbonamento o periodo stimato di riordino.

Stato cliente

- Attivo → cliente che acquista o riacquista
- Inattivo → cliente che non compra da tempo

Note

👉 Spazio libero per info utili (preferenze prodotti, possibilità di riordino, contatto da ricontattare)

Dashboard Vendite

Questa dashboard ti mostra **l'andamento reale del fatturato**.

Qui puoi vedere:

- numero di clienti
- fatturato generato
- crescita o calo mese per mese

Come usarla

- seleziona l'anno
- confronta i mesi
- individua periodi forti e periodi deboli

👉 Se i dati nel Database sono corretti, qui **non devi fare nulla**.

Dashboard Fonti di acquisizione (Lead Sources)

Questa è la sezione più strategica.

Ti permette di capire:

- quali canali portano clienti
- quali canali portano clienti che RIACQUISTANO
- dove stai investendo bene o male

⚠ Passaggio fondamentale

In questa dashboard devi inserire:

- **costi marketing** (ads, fiere, sito, consulenze)
- **eventuali costi di vendita**

Solo così il file calcola:

- CAC (costo per acquisire un cliente)
- ROI reale di ogni canale

👉 Senza questi dati, i numeri non sono affidabili.

Foglio Parametri

Serve solo per:

- fonti lead
- tipologie di prodotto
- stato cliente

👉 Non modificarlo, a meno che tu non voglia aggiungere nuove voci.

✅ Consigli pratici

- Aggiorna il file almeno 1 volta a settimana
- Inserisci subito i nuovi ordini
- Usa le note per ricordarti follow-up e rinnovi
- Guarda le dashboard una volta al mese

🎯 Obiettivo del file

Capire:

- chi sono i clienti migliori
- quali canali funzionano davvero
- come aumentare il valore di ogni cliente

Contattaci!



www.clarivoo.it
info@clarivoo.it
+39 379.332.36.71