

Clari✓oo

IL TORNADO CHE
RIVOLUZIONA IL TUO
BUSINESS



Come utilizzare al meglio il file Excel

A cosa serve questo file

Questo file Excel serve a **tenere sotto controllo l'andamento della tua attività**, senza software complessi e senza perdere tempo.

Ti aiuta a:

- capire da dove arrivano i clienti
- sapere quanti tornano e quanto spendono
- monitorare le vendite mese per mese
- capire quali canali portano clienti veri

☞ È uno strumento semplice.

☞ È pensato per chi lavora ogni giorno nel punto vendita.

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 la tua attività

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 acquisto o servizio.

Importo Front End

☞ Valore del primo acquisto.

Data vendita Back End

☞ Data del secondo acquisto / ritorno del cliente.

Importo Back End

☞ Valore dell'acquisto successivo.

Tipo prodotto / servizio

☞ Cosa ha acquistato:

- Taglio
- Colore
- Trattamento estetico

Scadenza (se presente)

☞ Prossima visita consigliata o fine trattamento.

Stato cliente

- Attivo → cliente che torna
- Inattivo → cliente che non si vede da tempo

Note

☞ Spazio libero per info utili (preferenze prodotti, servizi consigliati, promozioni da proporre)

Dashboard Vendite

Questa dashboard ti permette di capire **come sta andando il negozio**.

Qui puoi vedere:

- numero di clienti
- fatturato generato
- andamento mensile

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)

Qui capisci quali canali portano clienti migliori.

Puoi vedere:

- quanti clienti arrivano da ogni canale
- quanti acquistano davvero
- quali canali rendono di più

⚠ 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 / servizio
- 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 clienti
- Usa le note per ricordarti follow-up e ritorni
- Guarda le dashboard una volta al mese

🎯 Obiettivo del file

Aiutarti a:

- far tornare più clienti
- aumentare lo scontrino medio
- investire solo nei canali che funzionano

Contattaci!



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