

Clari✓oo

IL TORNADO CHE
RIVOLUZIONA IL TUO
BUSINESS



Come utilizzare al meglio il file Excel

A cosa serve questo file

Questo file Excel è stato creato per aiutarti a **tenere sotto controllo il tuo studio**, senza dover usare software complessi.

Ti permette di:

- capire da dove arrivano i pazienti
- monitorare quante prime visite diventano percorsi
- sapere quanto vale davvero ogni paziente
- capire quali canali di marketing funzionano davvero

👉 Non serve essere esperti di Excel.

👉 Devi compilare un solo foglio.

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 paziente ti contatta per la prima volta.

Fonte del lead

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

Nome - Telefono - Email

👉 Dati del paziente.

Data vendita Front End

👉 Data della prima visita o seduta singola.

Importo Front End

👉 Prezzo della prima seduta. (Esempio: Prima visita osteopatica → 70 €)

Data vendita Back End

👉 Data in cui il paziente acquista un percorso o pacchetto.

Importo Back End

👉 Valore totale del percorso. (Esempio: Pacchetto 5 sedute → 300 €)

Tipo prodotto / servizio

👉 Inserisci cosa ha acquistato il paziente:

- Seduta singola
- Pacchetto 3 / 5 / 10
- Percorso mensile

Scadenza (se presente)

👉 Fine del pacchetto o dell'ultimo trattamento previsto.

Stato cliente

- Attivo → sta seguendo un percorso
- Inattivo → ha concluso o non è più tornato

Note

👉 Spazio libero per info utili (dolore specifico, obiettivo, possibilità di rinnovo)

Dashboard Vendite

Questa dashboard ti mostra **se lo studio sta crescendo oppure no**.

Qui puoi vedere:

- numero di pazienti
- fatturato generato
- percentuale di conversione da visita a percorso

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 parte più importante del file.

Qui capisci:

- quale canale porta più pazienti
- quale canale porta pazienti migliori
- dove stai buttando soldi

ATTENZIONE – passaggio fondamentale

In questa dashboard devi inserire:

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

Solo così il file calcola:

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

👉 Senza questi dati, i risultati NON sono affidabili.

Foglio Parametri

Serve solo per:

- menu a tendina
- fonti lead
- tipologie di servizio
- stato cliente

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

✅ Consigli pratici

- Aggiorna il file almeno 1 volta a settimana
- Compila sempre subito la prima visita
- Usa le note per ricordarti follow-up e rinnovi
- Guarda le dashboard una volta al mese

🎯 Obiettivo del file

Non è “fare Excel”.

È prendere decisioni migliori:

- dove investire
- cosa migliorare
- come aumentare il valore di ogni paziente

Contattaci!



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