

MOTO TRAINER PROPOSTA COMMERCIALE

Acquisizione per Urban,
franchising e off-road

Un pilota misurabile di 90 giorni.
Una linea e un mercato per iniziare.

SIMONE ZIN, DIGITAL CODE SRL



IL PROGETTO DI ACQUISIZIONE

Offerta e pagina

Una linea prioritaria, una pagina dedicata e una richiesta pertinente.

Misurazione

Richieste effettive e provenienza, con test del percorso completo.

Meta e Google

90 giorni di gestione, con ottimizzazione sulla qualità dei contatti.

Processo commerciale

Passaggi fino a demo, proposta e vendita, registrati in Monday.

La comunicazione interna fornisce contenuti e conoscenza del prodotto. Digital Code cura il percorso di acquisizione.

TRE LINEE, COMPRATORI DIVERSI

Urban

Autoscuole e scuole guida

Demo con istruttore e proposta per integrare il simulatore nella formazione.

Franchising

Imprenditori e partner

Candidatura, requisiti del centro e condizioni economiche della rete.

Off-road

Scuole, negozi ed eventi

Esperienza da offrire, utilizzo dell'attrezzatura e formula commerciale.

Urban è la prima candidata. La diagnosi conferma la linea in base a prodotto pronto, margine e capacità demo.

IL CONFRONTO COMPETITIVO

Simumak

SIMESBIKE presenta esercizi e strumenti per l'istruttore.

Per Urban serve una prova didattica comprensibile.

LeanGP

Hardware per casa e centri.

Dotazioni, modalità di utilizzo e assistenza entrano nella decisione di acquisto.

Racing Unleashed

Rete di centri sim racing auto.

Benchmark per gestione del centro e sviluppo della rete, in un settore diverso.

La ricerca pubblica non misura la dimensione del mercato dei simulatori moto né la domanda acquistabile.

TRE CRITICITÀ OSSERVATE

Off-road italiano

Il link Motocross del menu porta a /it/motocross/, che restituisce errore 404.

Evento lead

Una regola pubblica GA4 usa la visita alla pagina contatti. Non richiede l'invio del modulo.

Percorso europeo

Annunci Google in tedesco nell'archivio portano a pagine in inglese.

Correggiamo accessibilità dell'offerta, definizione delle richieste e coerenza linguistica. I rilievi non dimostrano perdite di fatturato o campagne inefficaci.

PRIORITÀ SEO DEL SITO

- 01** Ripristino dei collegamenti italiani non funzionanti, a partire da Motocross.
- 02** Coerenza delle versioni linguistiche e delle indicazioni per i motori di ricerca.
- 03** Verifica di template e pagine di ringraziamento oggi indicizzabili.
- 04** Pagine commerciali utili, titoli chiari e dati aziendali corretti.

Search Console servirà per verificare indicizzazione, ricerche e risultati organici. Non abbiamo misurato traffico, posizioni o Core Web Vitals.

LA DEMO RENDE CONCRETA L'OFFERTA

Video e immagini reali

Le foto mostrano l'esperienza di simulazione.
Le campagne spiegano a chi serve e invitano a
una demo pertinente.

Per Urban raccogliamo una dimostrazione con
istruttore. Per il franchising servono condizioni e dati
verificati del centro.



OFF-ROAD: UN PERCORSO DEDICATO



Scuole e operatori MX

Una pagina nella lingua del compratore, esempi di utilizzo e una richiesta per demo o proposta.

Prima della promozione verifichiamo prodotto disponibile, assistenza, condizioni e capacità di svolgere demo.

La linea entra nel pilota se offre le condizioni migliori. Le ulteriori linee richiedono un perimetro aggiuntivo.

LE CONSEGNE INIZIALI

- 01** Diagnosi scritta con priorità, responsabili e scelta della linea da promuovere.
- 02** Una pagina commerciale e un modulo nella lingua concordata.
- 03** Una pipeline Monday e verifica di invio, ricezione e provenienza.
- 04** Sei varianti creative iniziali derivate dal materiale del cliente.

Preparazione entro 35 ore complessive e due cicli di revisione. Una linea, un mercato, una lingua. Integrazioni personalizzate da concordare.

META E GOOGLE NEL PILOTA

Meta

Video e creatività per generare interesse.

Modulo nativo o pagina dedicata, in base a offerta e budget.

Qualificazione e controllo dei contatti ricevuti.

Google

Ricerche pertinenti alla linea scelta.

Termini di ricerca, esclusioni, geografie e lingue.

Annuncio, pagina e modulo coerenti con il compratore.

Ottimizziamo usando qualità e avanzamento commerciale. La diagnosi determina distribuzione del budget e struttura delle campagne.

RICHIESTE E PROCESSO COMMERCIALE

- 01** Visita, clic WhatsApp e invio effettivo diventano azioni distinte.
- 02** Il test verifica ricezione, fonte ed evento coerente, conteggiato una volta.
- 03** Monday registra qualificazione, demo, proposta, esito e prossimo passo.
- 04** Il referente del cliente richiama e aggiorna ogni opportunità.

Prima di investire, confermiamo che il percorso funzioni. Test di consenso, conversioni e duplicati richiedono gli accessi ai sistemi.

PREPARAZIONE E 90 GIORNI DI GESTIONE

- 01** Giorni 1–5: accessi, audit, offerta, margini e diagnosi.
- 02** Giorni 6–15: pagina, modulo, misurazione, pipeline e creatività.
- 03** Mese 1 dal lancio: attivazione, verifica qualità e prime correzioni.
- 04** Mesi 2 e 3: ottimizzazione e valutazione economica del pilota.

I primi 15 giorni sono lavorativi, dalla disponibilità degli input. I 90 giorni Ads decorrono dal lancio. Approvazioni e integrazioni possono modificare il calendario.

RESPONSABILITÀ E RITMO DI LAVORO

Digital Code

Simone Zin coordina analisi, preparazione e gestione.

Incontro settimanale fino a 30 minuti e report mensile, inclusi nelle 16 ore di gestione al mese.

Moto Trainer

Un referente approva offerta e materiali.

Il commerciale richiama, svolge demo e aggiorna Monday.

La comunicazione interna fornisce contenuti utilizzabili.

Obiettivo da concordare: primo tentativo di contatto entro un giorno lavorativo. Gli account restano del cliente. Ogni aumento oltre il budget approvato richiede una nuova autorizzazione.

INVESTIMENTO DEL PILOTA

Voce	Importo	Durata
Diagnosi iniziale	€ 900	Una tantum
Preparazione	€ 2.600	Una tantum
Gestione Meta e Google	€ 1.800 / mese	3 mesi
Totale servizi	€ 8.900	Diagnosi inclusa
Pubblicità indicativa	€ 4.500	€ 1.500 / mese × 3

€ 13.400

Totale pilota con pubblicità indicativa
Importi al netto di IVA e oneri applicabili.

ORIZZONTE DI SEI MESI

SEO: MODULO FACOLTATIVO

Attività	Investimento
Setup: fino a 10 URL e 2 pagine da ottimizzare	€ 2.100
1 nuovo contenuto e 1 aggiornamento al mese	€ 650 / mese × 6
Totale modulo SEO	€ 6.000

Pilota Ads + SEO: € 19.400

SEO: una linea in Italia, correzioni tecniche entro 12 ore e lavoro mensile entro 5 ore, inclusi controlli e report. Traduzioni escluse. Le attività condivise non si addebitano due volte. Ads 3 mesi, SEO 6 mesi.

I KPI COMMERCIALI

- 01** Richieste valide: pertinenti e raggiungibili, esclusi spam e duplicati.
- 02** Contatti qualificati: attività, territorio, interesse e tempi concordati.
- 03** Demo svolte, proposte inviate e vendite concluse.
- 04** Costo pubblicitario per contatto qualificato.
- 05** Costo completo per cliente, inclusi servizi e pubblicità.
- 06** SEO: clic senza brand e richieste organiche qualificate.

Definizioni e baseline nella diagnosi. Valutazione delle trattative aperte in base al ciclo di vendita.

LA SOGLIA DI RITORNO ECONOMICO

Il margine per contratto determina quante vendite aggiuntive coprono il costo del pilota.

Margine ipotetico per vendita	Vendite per coprire € 13.400
€ 1.500	9
€ 3.000	5
€ 5.000	3

Esempio: 5 vendite x € 3.000 di margine

€ 15.000 di margine, saldo € 1.600, ROI +11,9%. Con 3 vendite: saldo –€ 4.400, ROI –32,8%. Attribuzione e vendite incrementalì vanno distinte. Ogni vendita si conta una volta.

CONDIZIONI DELL'INCARICO

Pagamenti e durata

Diagnosi all'avvio.
Setup 50% all'avvio e 50% alla consegna.
Gestione mensile anticipata per 3 mesi.

SEO: setup 50/50 e gestione mensile anticipata per 6 mesi. Nessun rinnovo automatico.

Perimetro ed esclusioni

Una linea, un mercato e una lingua.

Esclusi social organici, shooting, rifacimento sito, traduzioni, licenze, migrazione CRM e integrazioni su misura.

Estensioni e lavoro aggiuntivo da quotare.

Offerta valida fino al 4 novembre 2026. Pubblicità pagata dal cliente alle piattaforme. Consegne e criteri verificabili, senza garanzie di volumi, posizioni SEO o vendite.

IL PRIMO INCARICO

Diagnosi iniziale

€ 900

Un piano scritto di priorità, l'offerta da promuovere e i criteri economici per decidere il pilota.

L'importo è già compreso nel progetto completo.

Il primo passo: incarico, referente e accessi, con data di restituzione concordata.