



Caso studio per  **Climaconvenienza**

Da meno di 10 a +55 milioni

Come aumentare il fatturato
eCommerce del +460%



**UN CASO REALE DI CRESCITA CONTROLLATA,
GRAZIE A STRATEGIA E DATI**



Il marketing, da solo, non basta più.

Se stai leggendo questo caso studio è probabile sia anche tu della stessa opinione e che stai cercando un cambiamento.

In Webgas costruiamo architetture di crescita scalabili, profittevoli e guidate dai dati.

Non gestiamo campagne. Progettiamo un motore che lavora ogni giorno al fianco del tuo business.



Antonio Tresca
CEO & Co-Founder

Giovanni Tresca

CMO & Co-Founder



INDICE

1. Introduzione

2. Le tappe del successo

- Branding & Comunicazione
- Replatforming & UX/UI
- Marketing Automation
- Analytics & Data Intelligence
- Email Marketing
- Performance Marketing
- Phygital

3. Risultati

4. Riflessioni finali

5. Bonus





Introduzione

Climaconvenienza.it

ClimaConvenienza è un **eCommerce** che vende prodotti per il comfort domestico, come climatizzatori, caldaie ed elettrodomestici.

Nonostante la crescita iniziale, l'azienda si trovava in una **situazione di stallo**.

Il mercato era affollato, i concorrenti sempre più aggressivi con i prezzi e i **costi pubblicitari in aumento**.

Il sito riceveva traffico, ma **qualcosa non funzionava**:

- Conversioni altalenanti
- Risultati delle campagne imprevedibili
- Dati confusi e poco utilizzati
- Assenza di strategia replicabile e scalabile nel tempo

Ogni azione sembrava scollegata dall'altra. **Mancava una visione chiara**, un metodo solido per crescere davvero.

Il Brand nel 2019

I dati del negozio online:

- Fatturato annuo: ~9,8 M€
- Ordini: 11,807
- AOV medio: ~830€
- Canali Media attivi: Google Ads, Facebook Ads

Gli ostacoli alla crescita:

- Mercato competitivo e frammentato
- Nessun controllo avanzato sul tracciamento
- Stack tecnologico datato
- Piattaforma eCommerce non scalabile
- Funnel non misurabile e poco ottimizzabile

L'advertising non basta

Fare pubblicità non basta, se tutto il resto non è allineato: **ClimaConvenienza** investiva già in campagne su Google e Meta, ma **le vendite arrivavano in modo casuale**.

Questo perché **modello e strategia applicati non erano chiari** né replicabili: il risultato era spesso imprevedibile.

Analizzando il contesto abbiamo capito che **il problema era nell'ecosistema**, non solo nelle campagne:

1. Esperienza utente inefficace

Il sito non era ottimizzato, con un percorso utente frammentato che ostacolava acquisti e navigazione.

2. Assenza di Credibilità e Fiducia

Il sito non era ottimizzato, con un percorso utente frammentato che ostacolava acquisti e navigazione.

3. Mancanza di Dati e Analisi Strategica

L'assenza di dati affidabili e analisi strutturate ha impedito decisioni informate per marketing e sales.

Le nostre proposte :

UX Design & C.R.O

Meno clic, più chiarezza e un sito ottimizzato per mobile: con un percorso d'acquisto semplificato e test A/B costanti, il traffico del sito web ha iniziato a convertire molto più che in passato.

Branding & Comunicazione

Abbiamo uniformato **tono di voce, immagini e messaggi** su sito, ADV ed email. Senza fiducia non si compra, lo sanno tutti: ogni canale doveva quindi parlare la stessa lingua per **costruire una credibilità più solida**.

Marketing Automation

Niente più email "generiche", ma comunicazioni basate sul comportamento reale delle persone e ottenute con **flussi automatici** che parlano con **l'utente giusto, nel momento giusto**.

Le nostre proposte :

Analytics & Data Intelligence

Abbiamo implementato un sistema di **tracciamento server-side** e creato Dashboard di Analytics aggiornate in tempo reale per prendere decisioni Data Driven.

Email Marketing

Abbiamo **segmentato le email** in base agli interessi dei clienti e analizzato l'intero **customer journey** per guidare l'utente, passo dopo passo, **verso la conversione**.

Performance Marketing

Abbiamo ottimizzato ogni euro speso e ridotto gli sprechi al minimo attraverso:

- ✓ Analisi continua delle performance
- ✓ Analisi avanzata touchpoint e Customer Journey
- ✓ Allocazione dinamica dei budget
- ✓ Segmentazione strategica del Catalogo Prodotti

Un sistema integrato per crescere

La vera svolta per ClimaConvenienza è arrivata quando abbiamo iniziato a costruire una strategia integrata, in cui ogni fase e relativa azione lavora per raggiungere un obiettivo: la fidelizzazione del cliente.

1. Strategia Full-Funnel

Guardare unicamente le conversioni immediate può essere ingannevole: per questo, abbiamo iniziato a lavorare su tutte le fasi del percorso cliente:

- Far conoscere il brand
- Orientare la scelta e l'acquisto
- Curare il rapporto post-vendita

In quest'ottica, ogni canale (Advertising, SEO, email, Canali Social) aveva un ruolo preciso, coordinato con gli altri.

Un sistema integrato per crescere

2. Touchpoint Omnicanale

Per **rafforzare l'impatto del brand** abbiamo integrato i canali digitali e fisici per **essere presenti ovunque**, non solo online.

Canali digitali: Meta Ads, Google Ads, TikTok, Native Advertising, Programmatic Advertising

Canali fisici: Cartellonistica su autobus, treni, pensiline e Spot su Connected TV.

N.B: Il traffico non è il problema, è solo l'inizio. Se mandi le persone su una pagina che non converte, stai pagando per far vedere i tuoi errori. **Un sistema di crescita funziona solo quando ogni parte è ottimizzata:** creatività, funnel, tracciamento e follow-up. Altrimenti, non stai facendo marketing: stai solo sperando che qualcosa funzioni.



Le tappe del successo

Branding & Comunicazione



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Identità e coerenza

All'inizio della nostra collaborazione, il problema di ClimaConvenienza non era solo "apparire" online.

Il vero limite era l'assenza di un'identità chiara: ogni messaggio sembrava parlare una lingua diversa, ogni canale utilizzava una comunicazione differente dall'altro.

Il risultato? Comunicazione dispersiva e nessun legame reale con il cliente.

Da questa consapevolezza, è nata l'esigenza di adottare uno stile comunicativo coerente ed efficace:

- ✓ Incuriosire l'utente nella fase di conoscenza
- ✓ Educarlo nella fase di scoperta
- ✓ Ispirarlo e rassicurarlo nel retargeting

Da quel momento, abbiamo iniziato a raccontare il brand non solo come un semplice rivenditore di prodotti, ma come alleato per il comfort quotidiano: presente, affidabile, vicino.

LE TAPPE DEL SUCCESSO



Creazione e implementazione di un sistema di brand completo per garantire riconoscibilità, fiducia e coerenza cross-canale.

LE TAPPE DEL SUCCESSO





Le tappe del successo

Replatforming & UX/UI



Non serve un'altra campagna. Serve un sistema. Parliamo di come costruirlo nel tuo business.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

I limiti della Piattaforma

All'inizio della nostra collaborazione, ClimaConvenienza.it utilizzava una piattaforma custom che aveva accompagnato le fasi iniziali dello store ma che non era più in grado di sostenere le reali ambizioni del brand.

Il limite non era però solo tecnico. Era strategico.

Ogni nuova iniziativa (dalle integrazioni di marketing agli sviluppi UX) diventava un vero e proprio percorso ad ostacoli:

- Scalabilità limitata
- Difficoltà nell'apertura verso altri mercati
- Integrazioni poco flessibili con strumenti di terze parti
- Design statico e performance lente
- Dati frammentati e di difficile interpretazione

L'azienda passava più tempo a "gestire la piattaforma" che a far crescere l'eCommerce. E ogni test sembrava un azzardo, non un'opportunità.

La svolta con Shopify Plus

La scelta di utilizzare Shopify Plus non è stata dettata unicamente da **esigenze tecniche**. È stata una vera **strategia di business**.

Volevamo rilanciare Climaconvenienza.it su basi solide, pensate per **crescere in modo costante e continuo**.

Sin dall'inizio, i **risultati sono stati eccellenti**:

- ✓ **Scalabilità reale** con gestione centralizzata di store, lingue e valute
- ✓ **Integrazione fluida** con tutti i sistemi terzi e con le piattaforme di Advertising, Email Marketing, ecc...
- ✓ **Design UX-first** e mobile ottimizzato, con performance elevate e interazioni più chiare e semplici
- ✓ **App per ogni esigenza**, dal customer care al cross/up-sell

Non è stato solo un cambio di tecnologia, ma il **punto di svolta** per un nuovo tipo di crescita: **più veloce, più solida e più misurabile**.

Nel cuore della migrazione

L'intera migrazione dell'eCommerce a **Shopify Plus** è stata gestita curando con precisione il trasferimento dei **dati relativi a prodotti, utenti e ordini**.

Abbiamo prestato massima attenzione nel mappare i vecchi URL e **creare i giusti reindirizzamenti verso il nuovo store**; in questo modo, nessun asset è andato perso durante questo delicato processo.

Per ottimizzare tempi e risorse disponibili abbiamo lavorato sugli **aspetti più estetici e funzionali** del nuovo store.

In particolare:

- ✓ Abbiamo personalizzato su misura un **tema Shopify moderno e flessibile**, volto ad offrire esperienze di acquisto semplici, veloci e prive di attriti
- ✓ Personalizzazione su misura del codice del tema agendo su **HTML, JavaScript, Liquid e CSS** per dare al negozio online un'identità visiva unica e in linea con le varie esigenze.

Infine, abbiamo configurato **app selezionate per ampliare le funzionalità di Shopify**, permettendo allo store di evolversi nel tempo con maggiore agilità.

LE TAPPE DEL SUCCESSO

Dal Caos all'acquisto guidato e semplificato



Prima

Dopo





Le tappe del successo

Marketing automation



Vendi, ma ogni mese è un'incognita?
Costruiamo insieme un sistema che genera
vendite prevedibili e margini sostenibili.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Automazioni e tempismo

In passato, ClimaConvenienza parlava al cliente solo quando era vicino all'acquisto. Abbiamo costruito un **sistema di automazioni di marketing** per coltivare la relazione con chi entrava in contatto col brand, accompagnandolo **dal primo clic fino al post-vendita**.

- ✓ **Apertura Profilo**: welcome flow pensato per far conoscere il brand, assicurare e guidare l'utente al primo acquisto.
- ✓ **Carrello abbandonato**: notifica immediata, con leve urgenti e persuasive per recuperare la conversione.
- ✓ **Post-acquisto**: flusso di ringraziamento per fidelizzare e stimolare il riacquisto e gli eventuali cross/up sell.
- ✓ **Perdita di interesse**: flusso per riattivare l'utente dormiente e per spronarlo ad un nuovo acquisto sullo store.

Queste sono solo alcune delle automazioni che abbiamo costruito per il Brand. Tutte con un solo scopo: **aumentare il valore di ogni singolo punto di contatto**. Con metodo e senza sprechi di risorse o di denaro.



Le tappe del successo

Analytics & data intelligence



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Una solida strategia

Per prendere decisioni real time basate sui dati abbiamo implementato un sistema di analytics avanzato che comprende i seguenti punti:

- ✓ **Dashboard KPI real-time personalizzata**
 - Reportistica chiara e accessibile, con metriche operative e strategiche (AOV, CPA, ROAS, MER, LTV, retention, frequenza d'acquisto, flussi attivi...)
- ✓ **Server-side Tracking**
 - Tracciamento affidabile e preciso, con gestione completa degli eventi
- ✓ **Attribution modeling su misura**
 - Analisi accurata del contributo dei vari canali lungo il funnel (last click, data-driven, custom attribution, etc.)
- ✓ **Integrazione con CRM & piattaforme ADV**
 - Sincronizzazione dei dati per segmentazione avanzata, miglioramento dell'efficacia pubblicitaria e delle automazioni di Marketing.



Le tappe del successo

Email Marketing



Non serve un'altra campagna. Serve un sistema. Parliamo di come costruirlo nel tuo business.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Campagne Email Segmentate

Il nostro obiettivo per l'email marketing di Climaconvenienza era chiaro: far sì che ogni email arrivasse nel **momento giusto, alla persona giusta** e con il messaggio più rilevante possibile. Volevamo fare un salto da "semplice newsletter" a vere e proprie **micro-strategie personalizzate**.

Abbiamo segmentato gli utenti per **interessi, comportamenti passati e tasso di interazione**: se una persona aveva guardato più volte i condizionatori, riceveva contenuti ad hoc; se invece aveva comprato da poco, riceveva consigli utili e prodotti complementari.

La stagionalità è diventata una leva importante: in estate parlavamo di raffreddamento, in inverno di riscaldamento, sempre con **offerte coerenti e aggiornate**. Da quel momento, ogni email era meno invasiva e più utile, e grazie a **test continui su oggetto, contenuto e CTA**, i tassi di apertura, di clic e di acquisto sono cresciuti in modo esponenziale.

LE TAPPE DEL SUCCESSO



Abbiamo sviluppato un *piano strutturato di campagne email* basate su segmentazioni avanzate per *aumentare il tasso di apertura, click e conversione*, mantenendo alta la rilevanza del contenuto per ogni singolo cluster di utenti.



Le tappe del successo

Performance Marketing



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

La crescita non arriva per caso

Per trasformare le campagne di ClimaConvenienza in **un motore solido e scalabile**, abbiamo elaborato un sistema in grado di leggere i numeri, agire in tempo reale e **correggere la rotta ogni giorno**.

Nulla è stato lasciato al caso: **ogni funnel è stato monitorato** con dashboard su misura e ogni euro investito riallocato in base alle performance (**LTV, MER, CAC**).

Se un canale funzionava, scalavamo. Se un messaggio non convertiva, ne testavamo uno nuovo.

Abbiamo ottimizzato i **feed prodotto per Google Shopping e Facebook Catalog**, in modo da suggerire il prodotto giusto al momento giusto.

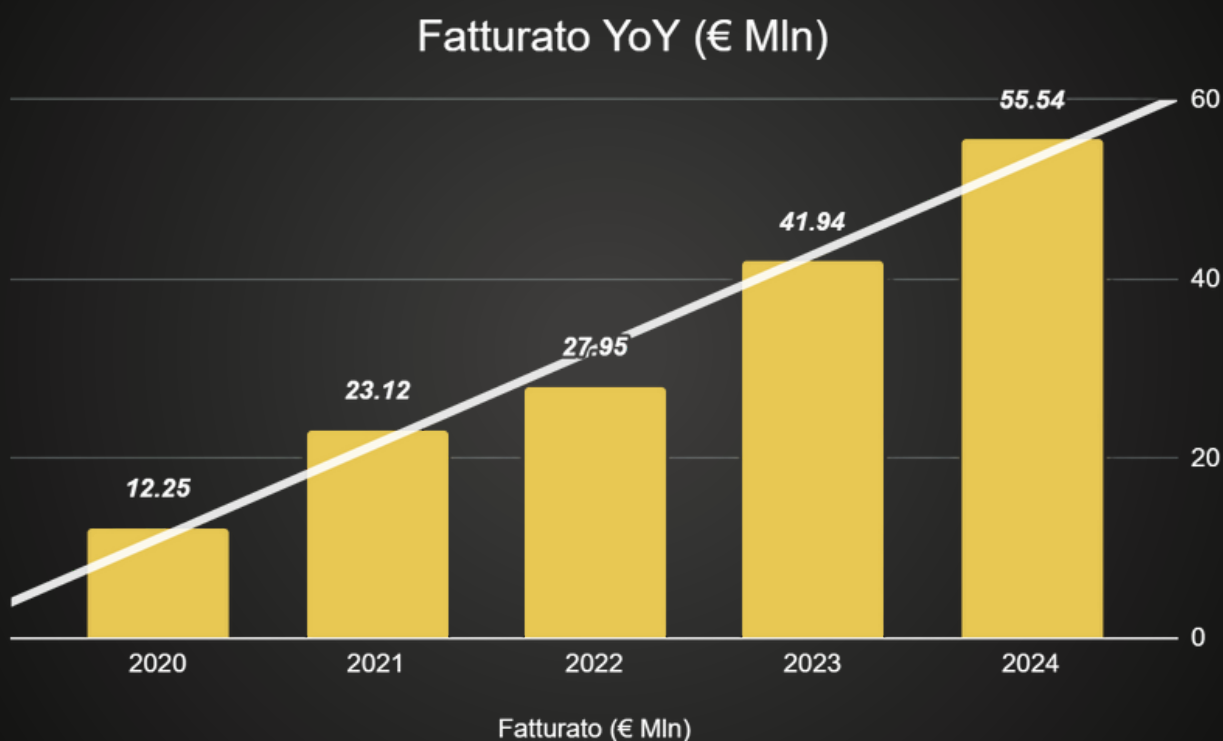
Ma la vera svolta risiede in come abbiamo gestito i **touchpoint online e offline**: tutti sincronizzati in un'unica narrativa coerente tra **Meta, Google, native, CTV, radio**.

Così, abbiamo trasformato il marketing in un **sistema di acquisizione prevedibile, replicabile e profittevole**.

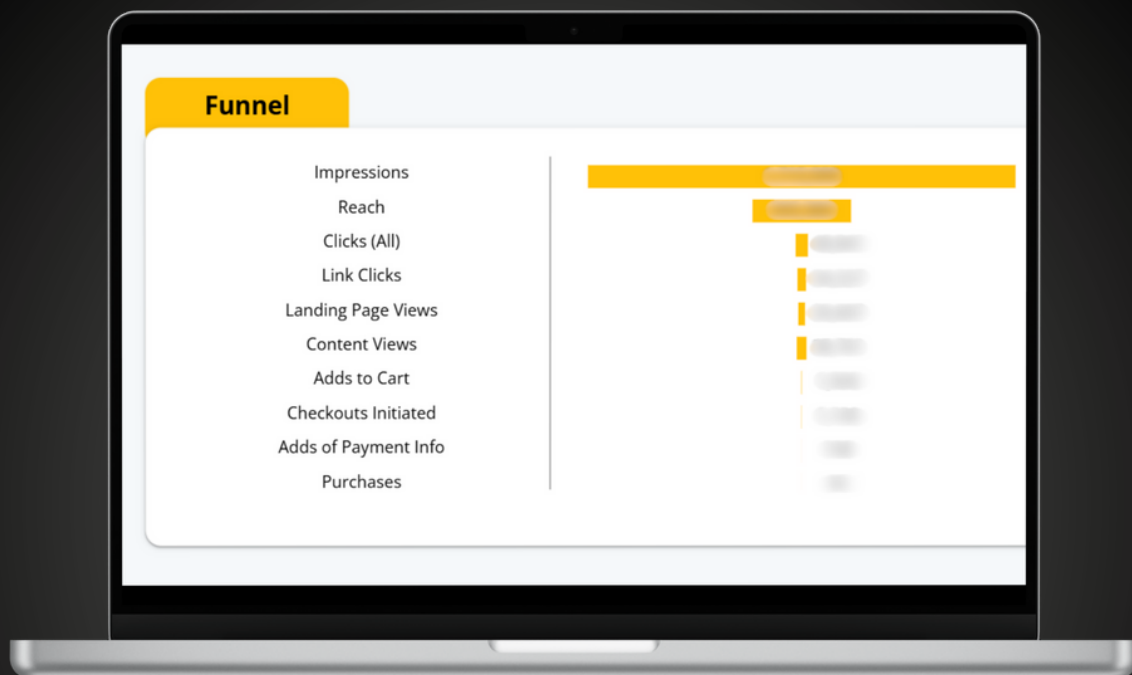
Evoluzione dei KPI:

Dal 2019 al 2024, il fatturato di ClimaConvenienza è cresciuto in modo esponenziale: una **crescita del +450% in 6 anni**, da **meno di 10** a **+55** milioni.

Il **volume degli ordini** ha seguito un trend simile con una crescita media annua del **+41,45%**.



LE TAPPE DEL SUCCESSO



Abbiamo costruito un *sistema avanzato di Performance Marketing* basato su dati real-time, testing continuo e integrazione multicanale. Ogni campagna è ottimizzata per *massimizzare ROI, LTV e profittabilità*, bilanciando branding, acquisition e retention.

LE TAPPE DEL SUCCESSO

**ClimaConvenienza.it**
Sponsored
Library ID: 2152725441914098

Su ClimaConvenienza.it trovi solo climatizzatori di marca, ai migliori prezzi e con pagamento flessibile: 3 o fino a 24 rate.

- ✔ Oltre 14.000 clienti soddisfatti (media 4,8/5)
- ✔ Spedizione veloce in 24/48 ore
- ✔ Imballaggi protettivi e sicuri
- ✔ Supporto clienti rapido e professionale
- ✔ Reso facile entro 30 giorni

📦 Consegna al piano disponibile in molte zone d'Italia

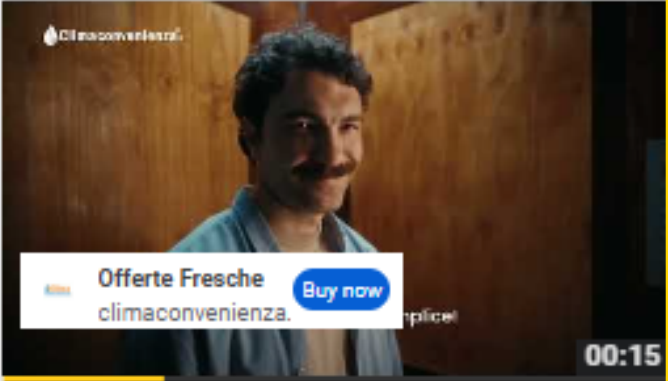
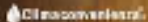
👉 Visita www.climaconvenienza.it
Rinfresca la tua estate, senza pensieri.



Freschezza Facile
Offerte speciali

[Shop Now](#)

**YouTube**



Offerte Fresche
climaconvenienza.

[Buy now](#)

00:15

Sponsorizzato

 Condizionatore Hisense Easy... 336,00 € ClimaConvenie... +25,00 € di spe... Da Google	 Condizionatore Trial Split... 1011,00 € ClimaConvenie... +35,00 € di spe... Da Google	 Condizionatore Dual Split... 695,00 € ClimaConvenie... +35,00 € di spe... Da Google	 Condizionatore Hisense trial sp... 1096,00 € Zeta Idraulica Spediz. gratuita Classe: A++ Da Google	 Climatizzatore Condizionatore... 669,00 € ClimaConvenie... +35,00 € di spe... Da Google
---	---	---	---	---

Sponsorizzato

**ClimaConvenienza**
<https://www.climaconvenienza.it>

ClimaConvenienza

Clima Convenienza — Ordina Adesso i Tuoi Prodotti Preferiti su **ClimaConvenienza.it** e Ricevili in 4 Ore. Siamo gli Specialisti della Termoidraulica. Scopri Subito Tutti i Nostri Prodotti. Offerte speciali.

★★★★★ Valutazione per climaconvenienza.it: 4,8 - 3.526 recensioni - Norme sui resi: Oltre 30 giorni ...

[Climatizzatori, Caldaie e Termoidraulica](#) - [ClimaConvenienza](#) · [Contattaci Ora](#) · [Le Offerte](#)



Le tappe del successo

Phygital



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

La combinazione vincente

Un nuovo tassello della strategia

Fino al 2025, ClimaConvenienza è stato presente solo online. Ma per diventare davvero onnipresente nella mente dei consumatori, era necessario andare oltre.

Per questo insieme al nostro partner Kimedia, abbiamo integrato **touchpoint fisici**: cartellonistica su bus, stazioni, mezzi pubblici e spot su Connected TV e radio,



Tutto questo preparato **nei momenti strategici dell'anno**, in sinergia con le campagne digitali.

LE TAPPE DEL SUCCESSO

I nostri obiettivi

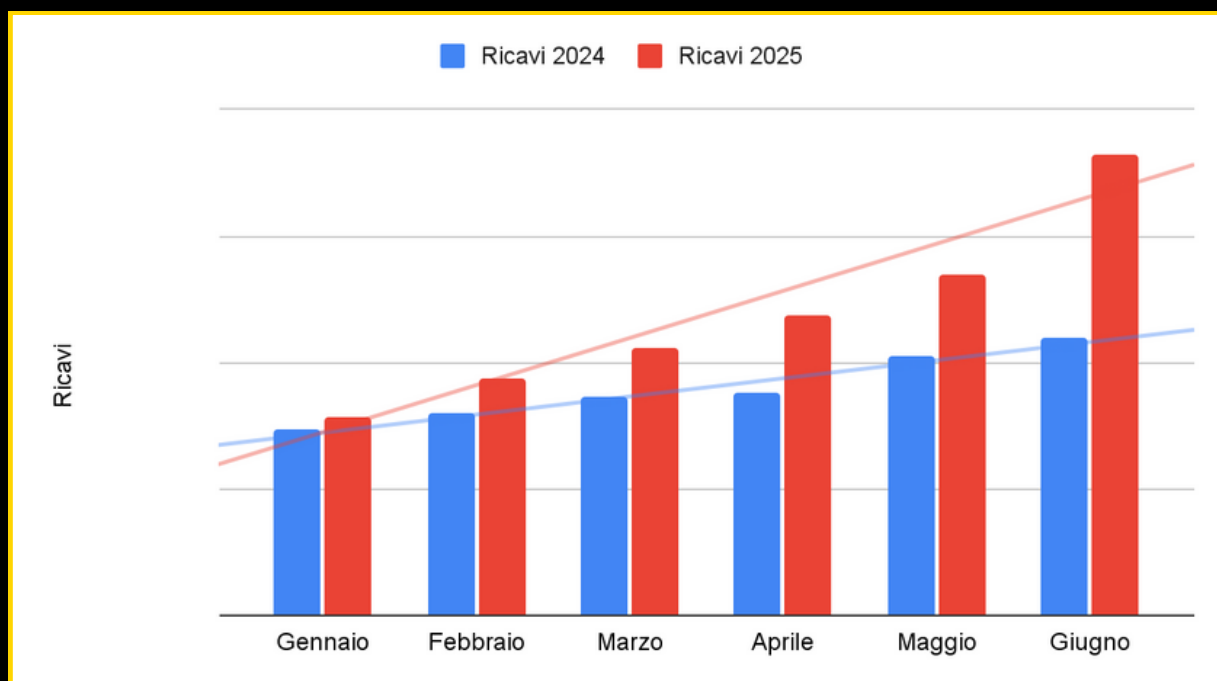
- Aumentare la **visibilità** del brand in zone chiave ad alta densità.
- Incrementare la **credibilità** del brand, mostrando una presenza ancora più solida sul mercato.
- Rafforzare il ricordo delle campagne digitali, aumentando la **frequenza di esposizione** e l'impatto.



Una presenza costante, online e offline, ha trasformato il brand da "e-commerce" a "**riferimento e leader di settore**".

LE TAPPE DEL SUCCESSO

A inizio 2025 abbiamo introdotto una nuova **strategia** “**Out Of Home**” per amplificare l’impatto delle campagne digitali. L’attivazione è stata pianificata in due momenti dell’anno e integrata all’interno del **media mix full-funnel**.



La scelta non è stata solo innovativa, ma si è rivelata trasformativa per il brand:

- ✓ +75% di **vendite in un giorno** rispetto al record precedente.
- ✓ +53% di **vendite nel mese** rispetto al massimo storico precedente.



Riflessioni finali



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Principi di crescita

Non basta spingere, serve capire

Senza una misurazione chiara e una lettura unificata dei dati, anche le campagne che funzionano rischiano di restare episodi isolati, non replicabili.

Il branding accelera la performance

Un tono di voce definito, un posizionamento chiaro e una narrazione efficace non sono solo "immagine": aumentano il tasso di conversione e riducono i costi d'acquisizione.

I flussi contano quanto le campagne

L'automazione intelligente, se costruita sui momenti giusti del customer journey, moltiplica il valore di ogni utente nel tempo.

La scalata necessita preparazione

Le campagne di grande impatto funzionano solo quando c'è un'infrastruttura pronta a sostenerle: tracciamenti affidabili, feed ottimizzati, budget distribuiti in modo flessibile e un sistema di test continuo.

La presenza fisica amplifica la memoria digitale

Comunicare con le persone anche fuori dallo schermo nel mondo reale ha aumentato la fiducia e l'efficacia delle nostre campagne online.

Supporto sotto pressione

Più traffico, più ordini, più interazioni.

La crescita di Climaconvenienza è stata rapida, ma con la crescita arrivano anche **più richieste da parte degli utenti**:

- Dubbi prima dell'acquisto
- Richieste di confronto tra modelli
- Domande su spedizioni o installazione

Il customer care inizia a ricevere **decine di ticket** simili ogni giorno, e rispondere con precisione e velocità diventa una **sfida operativa**.

In parallelo, anche il team marketing si accorge di un altro segnale: gli utenti che non trovano risposte in tempo **lasciano il sito**, spesso senza fare ritorno.

Mentre si scala il business, serve anche **scalare l'assistenza e accompagnare gli utenti all'acquisto**, senza moltiplicare i costi operativi.



Bonus



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)



Per **continuare** a lanciare **Climaconvenienza.it** verso nuovi livelli di competitività, intendiamo integrare **Waizy.Pro**: uno **smart assistant** progettato per fornire supporto preciso e contestuale agli utenti in tempo reale.

In particolare, attraverso un'apposita chat **Waizy.Pro** è in grado di:

- ✓ Rispondere alle FAQs su prodotti, spedizioni e installazione
- ✓ Suggerire alternative e confrontare modelli in base ai bisogni reali dell'utente
- ✓ Cogliere il contesto della conversazione e riportarlo agli operatori umani ove necessario.
- ✓ Ridurre il carico operativo della customer care, automatizzando le richieste più ricorrenti

Con Waizy.Pro, l'assistenza diventa parte attiva del percorso d'acquisto: la crescita trova sostegno senza sacrificare la qualità dell'esperienza, e **le performance dell'eCommerce aumentano anche nei momenti di maggiore traffico.**

Pianificazione & Esecuzione

La crescita di Climaconvenienza è stata rapida, ma è stato il frutto di tanta preparazione e studio che grazie al Team di WebGas abbiamo gestito nel migliore dei modi:

- Pianificazione Strategica di Business
- Esecuzione e Monitoraggio di tutte le Attività

La crescita di Climaconvenienza è stata rapida, ma la chiave del successo è stata la pianificazione a monte di tutte le attività da svolgere. L'esecuzione è stata implementata seguendo delle metriche chiare e precise.



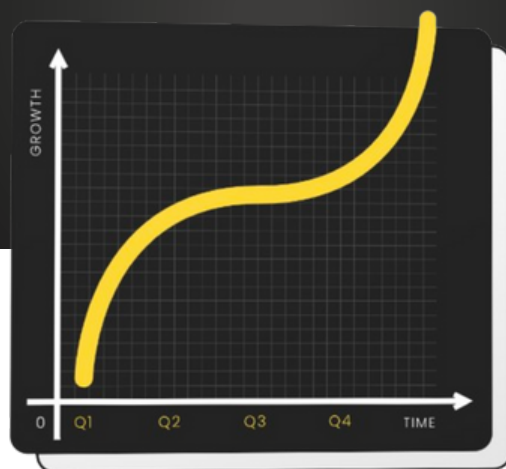
“Lavorare a stretto contatto con il team di WebGas è stato fondamentale per la crescita dell’azienda”

Alessio Perrucci
CEO @CLIMACONVENIENZA.IT



Vuoi scalare il tuo eCommerce in modo prevedibile e profittevole?

Scrivici per una sessione strategica Gratuita.



PRENOTA ORA LA TUA SESSIONE STRATEGICA



WEBGAS.NET
YOUR DIGITAL GROWTH PARTNER