

QUANTI CLIENTI TI SCRIVONO MENTRE LAVORI?

Sei con un cliente davanti. Il telefono vibra sul bancone, ma non puoi mollare quello che hai in mano. Lo guardi dopo, quando hai un attimo — e a volte quell'attimo arriva la sera, quando sei già senza energie.

Chi ti ha scritto, intanto, cosa fa?

QUELLO CHE NON VEDI

Non aspetta. Chi ti scrive vuole una risposta adesso, non fra tre ore. Se non arriva, la maggior parte delle persone non richiama e non riscrive: cerca un'altra attività, e la trova — perché quella risponde subito.

Tu non lo vedi succedere. Non c'è un cartello che dice “cliente perso perché ha aspettato troppo”. C'è solo un messaggio che resta lì, e un cliente che non si è più fatto sentire. Sembra che non sia successo niente. È successo eccome.

RICONOSCI LA SITUAZIONE?

Prova a rispondere, anche solo mentalmente:

- Ti capita di rispondere ai messaggi solo la sera, tutti insieme?
- Hai mai pensato “questo cliente si sarà stufato di aspettare”?
- Qualche volta un cliente ti ha detto “ti avevo scritto, ma non rispondevi”?

Se hai risposto sì anche a una sola, il problema non è un'impressione. È già dentro la tua attività.

QUANTO COSTA, IN EURO

Facciamo un esempio concreto, con numeri prudenti.

Diciamo che perdi 3 messaggi a settimana — non richiami in tempo, o la risposta arriva troppo tardi. Di questi, anche solo 4 su 10 sarebbero diventati clienti veri. Se un cliente per te vale in media 150 €, il conto è questo:

$3 \text{ messaggi} \times 40\% \times 150 \text{ €} = 180 \text{ € a settimana}$

Quasi 9.500 € all'anno.

Non per un problema di prezzo, di prodotto o di qualità. Solo per il tempo che passa tra il messaggio e la risposta.

Il tuo numero può essere più alto o più basso — dipende da quanti messaggi ricevi e da cosa vale per te un cliente. Ma la logica non cambia.

COSA PUOI FARE DA SUBITO, ANCHE SENZA ALTRO

Tre cose che aiutano già, prima di qualsiasi strumento:

- ✓ Metti un orario fisso in cui controlli i messaggi almeno due volte al giorno, non solo la sera.
- ✓ Prepara 2-3 risposte pronte per le domande che ti fanno sempre (orari, prezzi, disponibilità), così rispondi in trenta secondi invece che in dieci minuti.
- ✓ Scrivi un messaggio automatico di “ti rispondo entro X ore” quando non puoi rispondere subito: non risolve tutto, ma il cliente sa che l'hai visto e aspetta con più pazienza.

VUOI IL TUO NUMERO, NON IL MIO ESEMPIO?

Il calcolatore te lo dà in trenta secondi: quanti messaggi, quanto vale un cliente per te, e quanto ti costa davvero non rispondere in tempo.

[Scopri quanto ti costa →](#)

Se preferisci parlarne direttamente, [prenota una call gratuita di 30 minuti.](#)