

CAPITOLO 3

Il tasso di conversione: lettura critica del dato 2025

Il tasso di conversione sale al **40%** dal 35% del 2024. Ma attenzione: questo miglioramento è **apparente**. Uno showroom che l'anno scorso convertiva 35 su 100 preventivi, quest'anno converte 35 su 87 richieste. Stesso numero di ordini, tasso più alto. Non è cambiata la qualità della consulenza: è cambiata la qualità del cliente che entra.



Il mercato ha già fatto la qualificazione del lead al posto dello showroom, eliminando i clienti esplorativi. Quando il ciclo si stabilizzerà, il tasso tornerà a scendere.

