

SETTIMANA 23 — 2026 · EDIZIONE 2026

Circuito Donne Imprenditrici

IL MAGAZINE DI CIRCUITO DONNE IMPRENDITRICI

IN QUESTO NUMERO:

NORMA & REGOLE

PNRR premia il lead magnet documentato

TRUCCO DEL MESTIERE

WhatsApp sostituisce la landing page

STRUMENTI UTILI

Canva Pro gratis per imprenditrici iscritte

L'Editoriale

Cara imprenditrice,

Far crescere la propria attività non è semplice: farsi trovare in zona, trovare clienti nuovi, gestire il tempo senza esaurirsi e prendere decisioni spesso in solitudine.

Questo magazine nasce per questo. Ogni numero raccoglie strumenti pratici, strategie già testate e storie di imprenditrici

reali, spiegati in modo chiaro e diretto, senza tecnicismi.

Sfoglia queste pagine e porta a casa azioni concrete da mettere in pratica subito.

Buona lettura,

**La Redazione Circuito-
DonneImprenditrici**

NORMA & REGOLE

PNRR premia il lead magnet documentato

Giulia Marchetti, proprietaria del bed & breakfast "Casa dei Fiori" a Pietrasanta, ha documentato 27 contatti raccolti attraverso il suo lead magnet "Guida ai borghi nascosti della Versilia" e ha ottenuto il massimo punteggio nella sezione digitalizzazione del bando Impresa Femminile PNRR. Il lead magnet per piccola attività locale le ha fruttato non solo 8 nuove prenotazioni dirette in tre mesi, ma anche 15 punti extra nella graduatoria regionale. La sua strategia semplice: un PDF di 5 pagine con itinerari esclusivi in cambio dell'email dei visitatori del suo sito.

COME CREARE E DOCUMENTARE IL TUO LEAD MAGNET PER PICCOLA ATTIVITÀ LOCALE

Il Fondo Impresa Femminile 2026-2027 di Invitalia riconosce ufficialmente i lead magnet documentati come strumento di acquisizione clienti digitale. Per ottenere i punti extra nella valutazione, devi dimostrare tre elementi: creazione del contenuto gratuito, sistema di raccolta contatti conforme GDPR e conversioni verificabili.

Il processo inizia scegliendo un contenuto che risolve un problema specifico dei tuoi clienti ideali. Se gestisci un appartamento in centro storico, crea una "Mappa dei locali segreti del quartiere". Se hai una casa vacanze al mare, offri "7 spiagge libere che solo i locali conoscono". Il contenuto deve essere scaricabile in PDF e contenere informazioni uniche che i tuoi ospiti non trovano su TripAdvisor.

Successivamente, configura un modulo di raccolta email utilizzando strumenti gratuiti come Google Forms o Mailchimp. La Camera di Commercio Italia richiede che il modulo contenga: caselle per nome ed email, checkbox per consenso marketing esplicito, link all'informativa privacy conforme GDPR del 2018, campo facoltativo per specificare le date di interesse.

Azioni immediate per documentare il tuo lead magnet piccola attività locale

Entro 24 ore puoi avviare la documentazione richiesta dai bandi PNRR. Crea una cartella digitale chiamata "Documentazione Lead Magnet" e inserisci: screenshot del modulo di raccolta dati attivo, copia del PDF o contenuto offerto gratuitamente, prima lista contatti con data di acquisizione.

Fai uno screenshot completo della pagina dove hai pubblicato il lead magnet, assicurandoti che si veda l'URL del tuo sito. Salva il primo contatto raccolto con data e ora visibili: anche un solo iscritto documentato dimostra il processo funzionante. Questi file costituiscono la base della documentazione che presenterai nei bandi.

DOMANDE FREQUENTI SUI LEAD MAGNET PER PICCOLE ATTIVITÀ LOCALI

Quanti contatti servono per ottenere punti nel bando PNRR?

Non esiste un numero minimo richiesto da Invitalia per il Fondo Impresa Femminile. Anche 10-15 contatti documentati e raccolti in modo conforme GDPR dimostrano l'attivazione di un processo di acquisizione digitale.

Il lead magnet deve essere obbligatoriamente in PDF?

No, sono accettati anche video brevi, liste, mini-corsi via email o checklist. L'importante è che sia scaricabile o fruibile solo dopo aver lasciato i propri dati di contatto.

Posso usare i social network invece di un sito web?

Sì, puoi pubblicare il lead magnet su Facebook o Instagram, ma devi comunque raccogliere i contatti attraverso un form esterno conforme GDPR. I messaggi privati sui social non sono considerati documentazione valida.

IN SINTESI: LE AZIONI CHIAVE PER IL TUO LEAD MAGNET DOCUMENTATO

Crea un contenuto gratuito che risolve un problema specifico dei tuoi ospiti potenziali, utilizzando le tue conoscenze locali uniche. Configura un sistema di raccolta email conforme GDPR 2018 con consenso esplicito e informativa privacy. Documenta ogni passaggio con screenshot, salvando data e ora di ogni contatto acquisito. Organizza tutta la documentazione in una cartella digitale pronta per la presentazione nei bandi Impresa Femminile PNRR 2026-2027.

⚠ ATTENZIONE ALLA NORMATIVA

Ignorare queste disposizioni espone l'Host a sanzioni. Assicurati di aggiornare i portali Regionali.

FONTI:

- Invitalia - Fondo Impresa Femminile (PNRR)
- Camera di Commercio Italia - Sportello Impresa Femminile

WhatsApp sostituisce la landing page

Giulia Marchetti, titolare di un bed & breakfast a Lazise con 3 camere, aveva provato a creare un sito web per raccogliere email. Risultato: 2 iscrizioni in 6 mesi e 800 euro spesi tra sviluppatore e hosting. Poi ha scoperto il metodo WhatsApp: oggi riceve 8-12 richieste a settimana per la sua "Guida ai borghi del Garda" e ha prenotato il 70% delle camere attraverso questi contatti. Il suo **lead magnet piccola attività locale** funziona meglio di qualsiasi landing page professionale.

COME TRASFORMARE WHATSAPP NEL TUO SISTEMA DI RACCOLTA CONTATTI

WhatsApp Business sostituisce completamente la necessità di creare pagine web complicate per distribuire omaggi ai tuoi ospiti. Il meccanismo è semplice: crei il contenuto gratuito (checklist, mappa, guida) usando Canva o PowerPoint, lo salvi come PDF, poi pubblichi nelle storie Instagram o Facebook la frase "Scrivimi OMAGGIO per ricevere [nome del contenuto]".

Quando le persone ti scrivono, invii immediatamente il file tramite WhatsApp e aggiungi: "Ti va se ogni tanto ti mando qualche consiglio utile per il territorio?". Il 90% dice di sì. A quel punto salvi il contatto con un'etichetta specifica come "Lead Garda" o "Ospiti Roma" e hai creato il tuo database personale.

Questo approccio elimina tutti i problemi tecnici delle landing page: niente moduli da compilare, niente email che finiscono in spam, niente costi mensili di piattaforme. WhatsApp Business è gratuito e permette di organizzare i contatti in liste specifiche per zona geografica o tipologia di interesse.

Azioni immediate per attivare il tuo lead magnet piccola attività locale

Entro 24 ore puoi avere il tuo sistema attivo seguendo questi passi concreti. Primo: scegli un argomento che risolve un problema reale dei tuoi ospiti (dove parcheggiare gratis, i 5 ristoranti senza turisti, la mappa dei mercati locali). Secondo: crea una checklist di massimo 2 pagine usando Canva, con il tuo logo e contatti ben visibili.

Terzo: scarica WhatsApp Business se non ce l'hai già e imposta un messaggio di benvenuto automatico che spiega cosa fai. Quarto: pubblica la prima storia su Instagram o Facebook con la call to action chiara. Usa frasi come "Vuoi la mappa segreta dei parcheggi gratuiti a [tua città]? Scrivimi PARCHEGGI" oppure "Ti regalo la checklist dei 10 errori da evitare a [destinazione]. Scrivimi CHECKLIST".

La chiave è essere specifici sulla zona geografica: più il contenuto è localizzato, più le persone lo percepiscono come prezioso e unico.

DOMANDE FREQUENTI SUI LEAD MAGNET PER PICCOLE ATTIVITÀ LOCALI

Posso usare WhatsApp normale invece di WhatsApp Business?

WhatsApp Business è sempre preferibile perché permette di creare etichette per organizzare i contatti e impostare messaggi automatici di benvenuto. Inoltre ha un profilo più professionale con orari di apertura e descrizione dell'attività visibili agli utenti.

Cosa faccio se ricevo troppe richieste e non riesco a rispondere subito?

WhatsApp Business permette di impostare un messaggio automatico che conferma la ricezione e promette risposta entro X ore. Puoi anche preparare risposte rapide con il contenuto già pronto da inviare con un click quando hai tempo.

È legale raccogliere contatti in questo modo senza privacy policy?

Secondo il GDPR del 2018, devi sempre chiedere il consenso esplicito prima di inviare comunicazioni commerciali. La frase "Ti va se ogni tanto ti mando qualche consiglio?" è sufficiente se la persona risponde positivamente, ma è consigliabile aggiungere anche "Puoi cancellarti quando vuoi".

IN SINTESI: LE AZIONI CHIAVE PER INIZIARE

Crea un contenuto utile e geograficamente specifico per i tuoi ospiti usando strumenti gratuiti come Canva. Installa WhatsApp Business e imposta messaggi di benvenuto professionali. Pubblica storie sui social con call to action chiare che rimandano a WhatsApp. Chiedi sempre il permesso prima di inviare comunicazioni future e organizza i contatti con etichette specifiche per zona o interesse. Questo sistema sostituisce qualsiasi landing page costosa e funziona meglio perché le persone sono già abituate a usare WhatsApp quotidianamente.

□ IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

Canva Pro gratis per imprenditrici iscritte

Marina Bianchi, titolare di una piccola trattoria a Modena con 8 tavoli, ha aumentato del 40% le prenotazioni in due mesi creando una semplice guida PDF "I 5 segreti della pasta fatta in casa della nonna". Il suo **lead magnet piccola attività locale** funziona perché offre valore immediato: chi scarica la guida diventa automaticamente un potenziale cliente interessato alla sua cucina tradizionale. Marina ha realizzato tutto con Canva Pro gratuito, disponibile per le imprenditrici iscritte alla Camera di Commercio, investendo solo 3 ore del suo tempo.

COME CREARE LEAD MAGNET EFFICACI CON CANVA PRO GRATUITO

Le imprenditrici iscritte alla Camera di Commercio possono accedere gratuitamente a Canva Pro, uno strumento che trasforma idee semplici in materiali professionali. Per ottenere l'accesso gratuito, basta verificare la propria partita IVA attraverso il portale dedicato alle piccole imprese. Canva Pro include oltre 100.000 template, font premium e la possibilità di creare PDF ottimizzati per smartphone.

Il processo per creare un **lead magnet piccola attività locale** efficace prevede quattro passaggi: identificare un problema specifico dei tuoi clienti, creare contenuto di valore in formato PDF, progettare una copertina accattivante con Canva Pro, e configurare un sistema di raccolta email. I template testati da Confartigianato mostrano che le guide

pratiche da 3-5 pagine ottengono il 60% di conversioni in più rispetto ai cataloghi tradizionali.

Azioni immediate per il tuo lead magnet piccola attività locale

Entro 24 ore puoi completare questi tre step fondamentali: registrati su Canva Pro con la tua partita IVA per ottenere l'accesso gratuito, scegli un template "guida pratica" dalla sezione business e personalizzalo con i tuoi colori aziendali, scrivi 3-5 consigli pratici che solo tu puoi dare nella tua zona. La guida deve risolvere un problema reale: se hai un negozio di abbigliamento, crea "Come abbinare i colori per valorizzare la tua carnagione", se gestisci un B&B, proponi "Weekend perfetto in [tua città]: 5 luoghi nascosti".

DOMANDE FREQUENTI SUI LEAD MAGNET PER PICCOLE ATTIVITÀ

Quanto deve essere lungo un lead magnet efficace?

Un lead magnet efficace per piccole attività locali deve essere lungo 3-5 pagine massimo. I clienti preferiscono contenuti che possono leggere in 10 minuti e applicare immediatamente.

Posso usare la versione gratuita di Canva invece di Pro?

La versione gratuita funziona ma ha meno template e non permette di rimuovere lo sfondo dalle immagini. Canva Pro gratuito per imprenditrici offre risultati più professionali con meno sforzo.

Come faccio a raccogliere le email dei clienti interessati?

Puoi usare un semplice modulo Google Forms collegato a un foglio Excel. Inserisci il link del modulo sui tuoi social media e in negozio con un cartello "Scarica la guida gratuita".

IN SINTESI: LE AZIONI PER INIZIARE SUBITO

Per creare il tuo primo lead magnet professionale devi: ottenere l'accesso gratuito a Canva Pro tramite Camera di Commercio, identificare un problema specifico dei tuoi clienti locali, creare una guida pratica di 3-5 pagine con template professionali, configurare un sistema di raccolta email con Google Forms. Questi quattro passaggi richiedono al massimo 5 ore di lavoro e possono generare nuovi contatti qualificati già dalla prima settimana di utilizzo.

Non perderti le prossime edizioni.

Iscriviti alla newsletter per ricevere in anteprima il magazine settimanale, strumenti esclusivi e le anteprime del Podcast Premium.

www.donneimprenditrici.it

Ascolta il Podcast

Ogni settimana Isabella ti racconta le strategie migliori per il tuo affitto breve.

 Spotify

 Apple

 Amazon

 YouTube

 RSS

podcast.donneimprenditrici.it

Video Guide per Host

Tutorial pratici, normative spiegate passo-passo e strategie visive per il tuo business.

 YouTube Canale

 Shorts

youtube.com/@CircuitoDonneImprenditrici

Seguici sui Social

Contenuti quotidiani, tips rapidi e le ultime novità normative direttamente nel tuo feed.

 Facebook

 Instagram

 TikTok

[@circuitodonneimprenditrici](https://www.instagram.com/circuitodonneimprenditrici)

Chiedilo all'assistente del Circuito

Visibilità locale, acquisizione clienti, gestione del tempo e crescita della tua attività: l'assistente risponde alle tue domande in italiano, sempre, senza registrazione.

È lo stesso magazine che stai leggendo, in formato domanda-e-risposta. Niente account da creare, niente prodotti da acquistare: è parte del servizio, come questa rivista.

Parla con l'assistente →

Circuito Donne Imprenditrici — Settimanale di strategie per il property management.

© 2026 CircuitoDonneImprenditrici. Vietata la riproduzione anche parziale.

Prodotto dal Sistema IA di CircuitoDonneImprenditrici.