



# Raddoppiato il fatturato in tre anni grazie a marketing integrato!

Una crescita esponenziale che vede in soli tre anni un **aumento del 350%** per un'azienda di servizi!

L'azienda si è rivolta a Netsurf per un'attività di **marketing integrato**, ovvero che comprendesse azioni su diversi canali contemporaneamente al fine di trasmettere un'immagine univoca e coerente dell'azienda, rafforzandone **consapevolezza** e **considerazione** ed aumentandone la **conversione**!



Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

## IL CASO

# Intro

L'azienda oggetto del caso offre tre tipologie di servizi, inizialmente senza il supporto di negozio online per la vendita.

Le azioni di marketing integrato hanno coinvolto diversi aspetti della

**comunicazione aziendale:**

dall'uniformazione grafica, alla cura dei testi, al naming dei prodotti e riadattamento dei prezzi, inserimento di scontistiche sul canale web, miglioramento usabilità e navigabilità del sito. Tutte queste azioni, opportunamente realizzate ed integrate tra loro hanno permesso di migliorare l'**immagine aziendale**, aumentare il coinvolgimento degli utenti e conseguentemente **aumentare le vendite.**

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

## Risultati raggiunti

Spesa complessiva Google dal 14/11/22 al 07/01/23

Il budget standard è stato di 10€ al giorno, tranne nel periodo 13/12-23/12 in cui è stato aumentato a 15€ al giorno.

Totale: 604,32 €.



Il presente caso studio si concentra sul triennio 2020 - 2023, un periodo non influenzato dalla pandemia di Covid-19, che come sappiamo ha influito sul mercato, penalizzando determinate tipologie di prodotti, come quelli del cliente in questione, che prevedevano lo svolgimento dell'attività in presenza.

**Netsurf Srl**

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

Ivrea, 15 febbraio 2023



FASI

## 1. Analisi Iniziale

Come ogni attività di marketing professionale, la prima azione imprescindibile è l'**analisi del cliente e del suo mercato di riferimento**. Obiettivo dell'analisi è lo studio dei competitor e della loro modalità di azione, l'individuazione dei punti di forza e di debolezza del cliente, individuazione trend del mercato e pubblico target, così come tutte le caratteristiche di quest'ultimo, al fine di poter individuare le migliori strategie di **marketing a 360°** che possano rendere i servizi proposti il più appetibili e preferibili possibili per il target rispetto ai prodotti dei competitor.

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)

+39 0125 25 20 31

info@netsurf.it

Ivrea, 15 febbraio 2023

FASI

## 2. Comunicazione e usabilità

Dai dati raccolti dall'analisi iniziale si è poi potuto agire al fine di rendere l'immagine aziendale il più efficace e coerente possibile con il mercato di riferimento. Si è quindi agito su:

- **miglioramento grafica e testi** per renderli più accattivanti;
- **miglioramento usabilità sito** rendendolo così di facile navigabilità, in particolare il processo di acquisto è stato reso più immediato, al fine di disincentivare l'abbandono del carrello;
- **miglioramento naming** a favore di nomi più espliciti per non rischiare di confondere il potenziale cliente in fase di acquisto
- **modifica prezzi** con numeri più efficaci ed inserimento scontistica come leva di acquisto sul cliente.





FASI

## 3. Acquisto online

Nonostante la titubanza dell'azienda, il team di digital marketing di Netsurf era fiducioso sulle potenzialità del cliente e ha voluto testare i comportamenti del target a livello di **acquisti online**. Si è proceduto così ad inserire una prima modalità di pagamento sul sito. Dai risultati positivi del primo test è stato quindi implementato un vero e proprio **e-commerce**, che ha permesso la crescita esponenziale che vedete nel grafico. Anche in questa fase i **test** sono stati **continui**, fino all'individuazione del gateway di pagamento più adatto tanto per il target quanto per il cliente, per facilitare il processo di acquisto e ridurre le commissioni.

Netsurf Srl

Corso Vercelli 444, 10015 Ivrea (TO)  
+39 0125 25 20 31  
info@netsurf.it

Ivrea, 15 febbraio 2023

FASI

## 4. Campagne digital marketing e DEM

Le attività di **digital marketing** sono solo la ciliegina sulla torta dell'enorme attività svolta sul cliente nel corso degli anni. Grazie all'efficace lavoro svolto le **campagne su Google e Meta** hanno avuto successo, aumentando il traffico e gli acquisti sul sito, acquisendo nuovi lead e clienti ed aumentando la brand awareness. Dai lead raccolti è stato inoltre possibile attuare una **campagna DEM** (Direct Email Marketing) per fidelizzare i clienti e convertire i potenziali, sempre con un linguaggio efficace ed appositamente studiato ed una grafica coerente con quella del sito, per rafforzare l'immagine dell'azienda.



## CONCLUSIONI

Il **marketing** è un'attività a tutto tondo che riguarda diversi aspetti della comunicazione ed immagine aziendale, che opportunamente **integrati** tra loro possono stravolgere l'andamento del business aziendale.

## CONTATTACI

PER MAGGIORI INFORMAZIONI O PER  
FAR DECOLLARE LE TUE VENDITE  
GRAZIE ALLE NOSTRE COMPETENZE.