



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

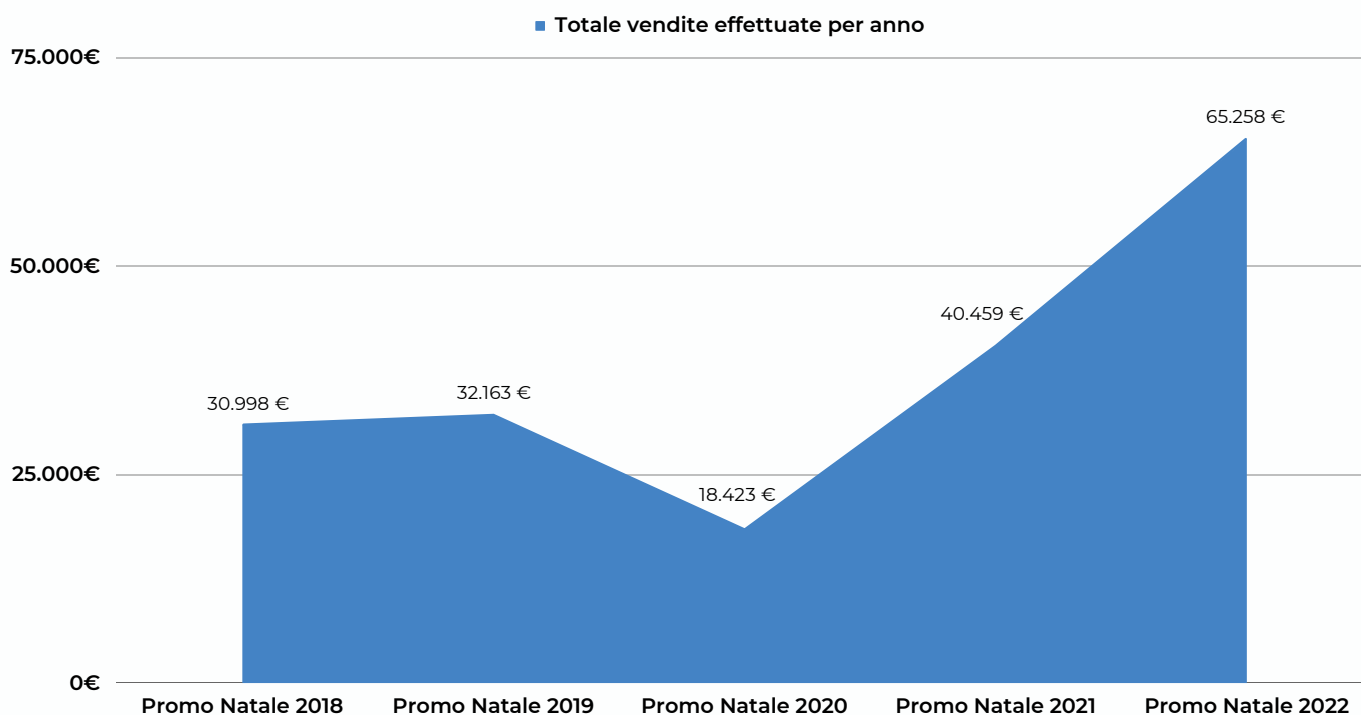
info@netsurf.it

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.