

45 anni di innovazione. Una settimana per guardare avanti.





www.vicsamgroup.it









Interjob: il Marketing Hub di Vicsam Group

Intervento a cura di

Tiziana Lari

CBO | Chief Business Officer - Head of Marketing



Agenda

- **01.** Interjob: il Marketing Hub di Vicsam Group
- **02.** Comunicare è inevitabile
- **03.** Perchè dovrei esserci?
- **04.** I canali strategici della comunicazione digitale
- **05.** Quando la comunicazione è efficace?

- **06.** Da dove partire: costruiamo basi solide
- 07. Ampliamo il raggio di azione: visibilità
- e conversione



Un'azienda Eruppo, non un gruppo di aziende

VICSAM













VICSAM

Business Unit



Retail Solutions



Software Solutions



Business Analysis & Consulting



ICT - Cloud & Security Services



Marketing HUB



Print Solutions





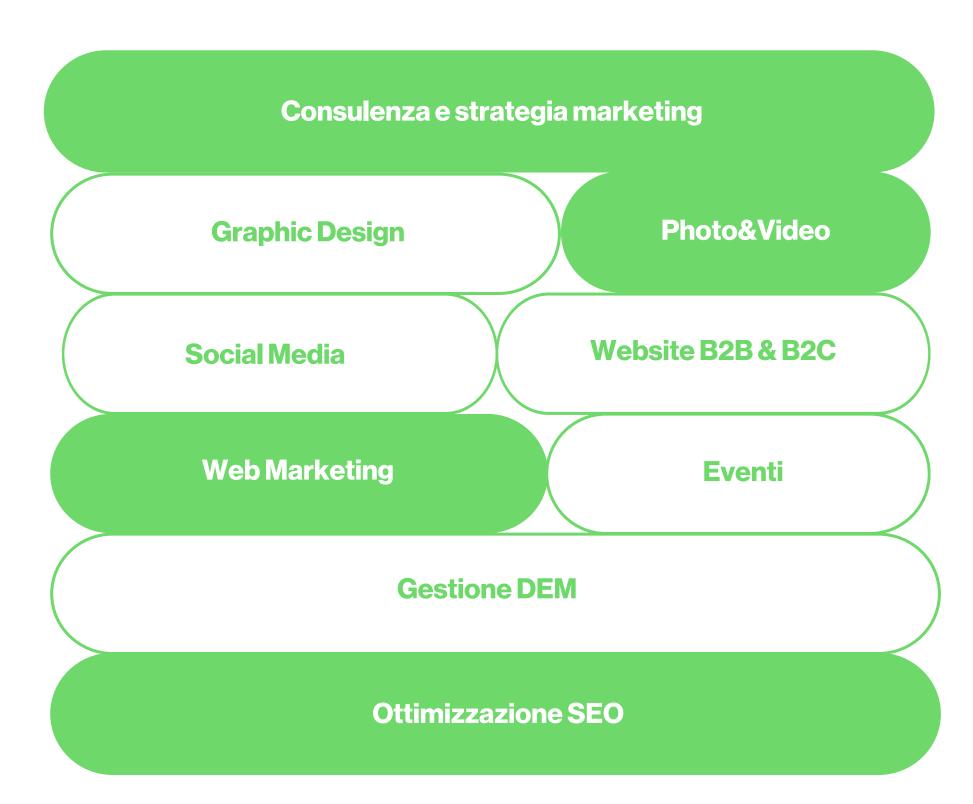
La strategia per far crescere il tuo brand

In un mondo digitale in continua evoluzione, avere una strategia chiara e contenuti efficaci è fondamentale per **emergere**.

Da anni affianchiamo aziende e professionisti offrendo servizi mirati per costruire e valorizzare il loro brand.

Oggi, ampliamo le nostre competenze con nuovi servizi per offrirti ancora più strumenti e opportunità di **crescita**.

Competenze chiave





Come comunica il tuo brand?

Intervento a cura di

Laura Ciotta & Andrea Stefano Aiolfi

Team Manager e Art Director - Communication & Marketing





1. Comunicare è inevitabile

"Non si può non comunicare"

(Paul Watzlawick, Scuola di Palo Alto)

Tutto parte da qui.

Ogni gesto, parola, colore, silenzio, immagine - comunica qualcosa.

Anche quando non diciamo nulla, stiamo dicendo qualcosa.

L'assenza, nel digitale, fa rumore.



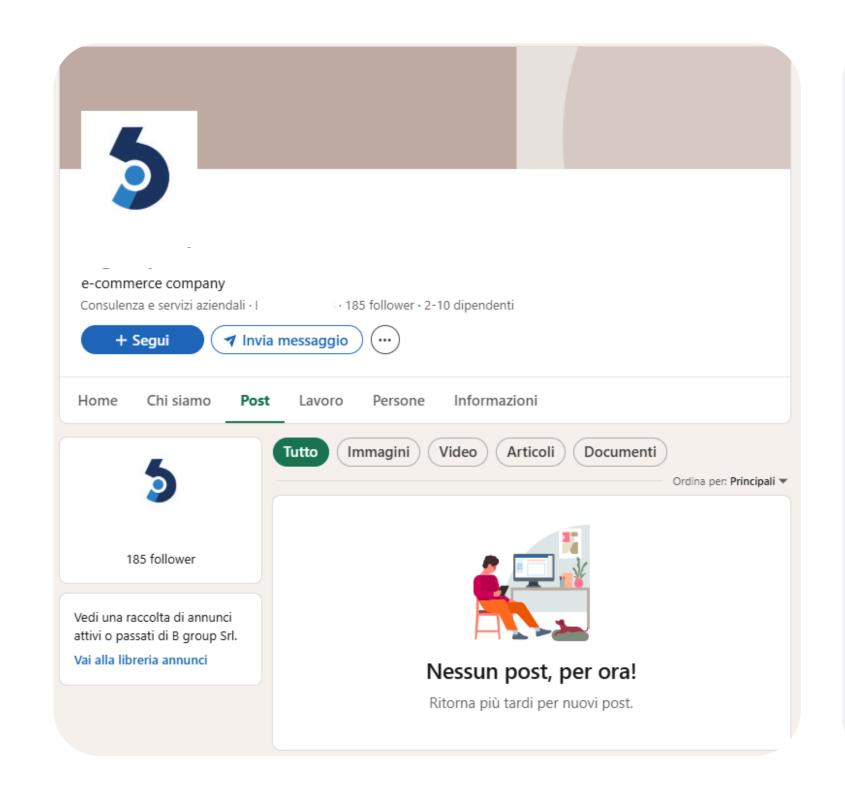


















INPRESA DI COSTRUZIONI

PROGETTAZIONE E RESTYLING

Sopralluogo e progettazione interna con rilievo dello stato dei luoghi con le soluzioni di architetti di design che troveranno la migliore risposta alle vostre esigenze.

STIMA LAVORI

Preventivo gratuito con redazione del computo metrico dettagliato con le lavorazioni previste ed i relativi costi.

RISTRUTTURAZIONI INTERNE ED ESTERNE

Si realizzano interventi di:

- demolizione di vecchie murature e trasporto in discarica
- realizzazioni di nuove pareti divisorie
- isolazioni termiche a cappotto interno o esterno
- posa in opera di pavimenti, battiscopa, ecc.
- tinteggiature interne ed esterne
- controsoffitti e pareti in cartongesso
- impermeabilizzazioni di balconi e terrazze con moderne tecnologie

... E MOLTO ALTRO ANCORA!!



Via Xxxyykk, 00 - 00122 - Milano Tel. xxx kkyyzzv mario.rossi@yyxxzz.it Dal lunedì al venerdì dalle ore 8.30 alle ore 12.30 dalle ore 14.00 alle ore 19.00

RISTRUTTURAZIONI CONIPLETE OCCHIO AL PREZZO PREVENTIVI GRATUITI

- BAGNI COMPLETI DI MATERIALI E IMPIANTI
- POSA PAVIMENTI DA
- INTONACI DA
- O SOFFITTI E PARETI IN CARTONGESSO DA

€ 15 al mtq

€ 12 al mtq

€ 3680

€ 18 al mtq

le vostre idee su basi solide ad un prezzo piccolo

chiedi di FARIO 3458392148

email:ristrutturandoeasa@gmail.com





2. Perchè dovrei esserci?

Qualche dato:



In Italia il 90% della
popolazione è connessa
a Internet e trascorre in
media quasi 6 ore al
giorno tra social e
internet.



Gli italiani usano 6
piattaforme online al
mese.



Il 94% degli acquirenti
B2B compie almeno
una ricerca online
durante il processo di
acquisto.



Il 71% degli acquirenti
B2B inizia la ricerca
con termini generici
(non direttamente con
il nome del brand)



ricerche B2B usa
internet per informarsi
e compie in media 12
ricerche online prima
di interagire con un sito
aziendale specifico





3. I canali strategici della comunicazione digitale

Essere presenti online non basta.

Bisogna esserci nel modo giusto, dove ha senso e con uno scopo.









L'ecosistema digitale

Sito

È la casa del brand: deve raccontare chi sei, cosa fai e perché fidarsi di te.

Sono le piazze digitali dove il brand crea relazioni e racconta tutte le novità.

Social

Email/Newsletter

Strumento di fidelizzazione e contatto diretto. È il tuo modo di tornare a parlare con chi ti ha già ascoltato.

Canale di visibilità e scoperta. Chi ti cerca ti trova? E quando ti trova, cosa vede?

Google SEO/SEM

Contenuti multimediali (foto, video, podcast)

Trasmettono autenticità e professionalità. Un'immagine racconta in 3 secondi ciò che un testo spiega in 10 righe

Fanno da megafono: amplificano ciò che già funziona organicamente.

ADV e Sponsorizzazioni





Qualellyostro Obiettivo?





Il funnel della comunicazione digitale

Cassago 20-24 Ottobre **2025**

Awareness Farsi conoscere

Obiettivo: far sapere che esisti

Il 71% dei buyer B2B inizia con ricerche generiche (non con il nome del brand)

InteresseFarsi scegliere

Obiettivo: costruire fiducia e autorevolezza

il 62% degli acquirenti B2B si informa principalmente sul web durante il processo decisionale

RelazioneFarsi ricordare

Obiettivo: mantenere viva la relazione e consolidare la fiducia

Nel 2025, gli italiani usano in media 6 piattaforme al mese — la costanza è ciò che ti mantiene presente nella loro mente

AzioneFarsi
contattare

Obiettivo: convertire l'interesse in contatto, richiesta o acquisto

In Italia, il valore degli ordini B2B digitali ha superato i 278 miliardi di euro nel 2024 (+5% rispetto al 2023)





Ogni contenuto e ogni canale deve sapere in che punto del percorso sta parlando al cliente.

Ogni **canale** ha un **linguaggio diverso**, ma deve raccontare la **stessa storia**.

Molte aziende comunicano "a isole": ogni canale vive per conto suo.

Un errore comune è pubblicare contenuti scollegati, con toni diversi e senza obiettivi chiari.









4. Da dove partire: costruiamo basi solide

Non puoi raccontare bene un **brand** se non sai chi sei e non hai gli strumenti giusti per farlo vedere

Elementi fondamentali

Piano editoriale

- Analisi e creazione della strategia comunicativa
- Individuazione dei canali
- Calendarizzazione dei contenuti

Brand indentity

- Logo, colori, font, tone of voice
- Coerenza su tutti i canali

Materiali di comunicazione

- Foto e video professionali
- Interviste, case study, approfondimenti
- Infografiche e materiali scaricabili





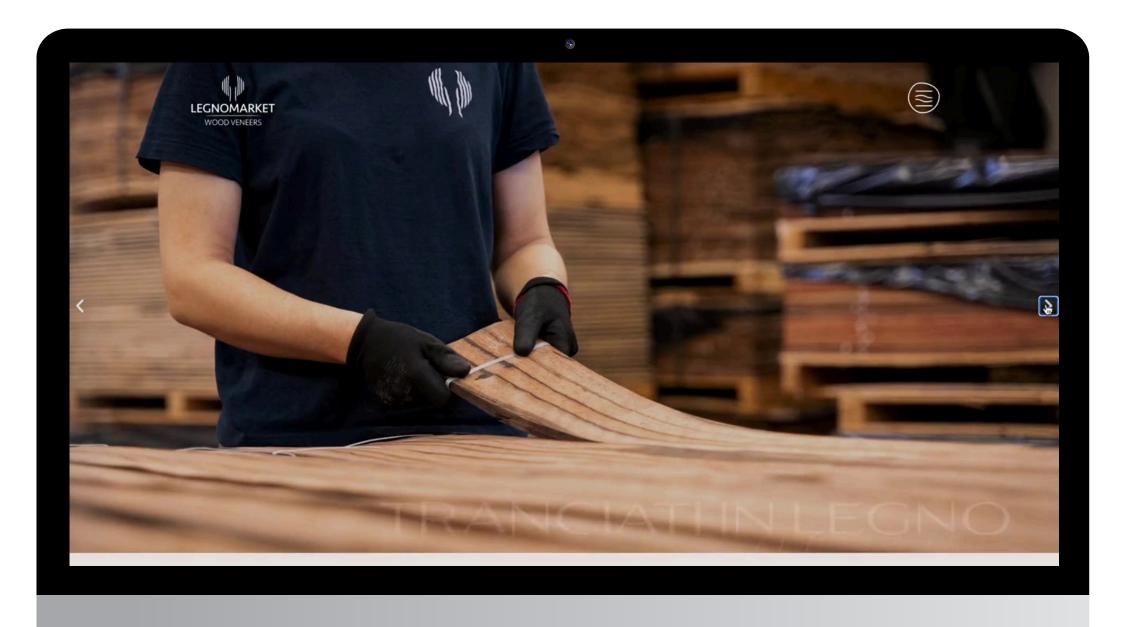


Branding

- Logo, colori, font coerenti sui vari canali
- Immagini coordinate
- Allineamento fra materiali online e offline







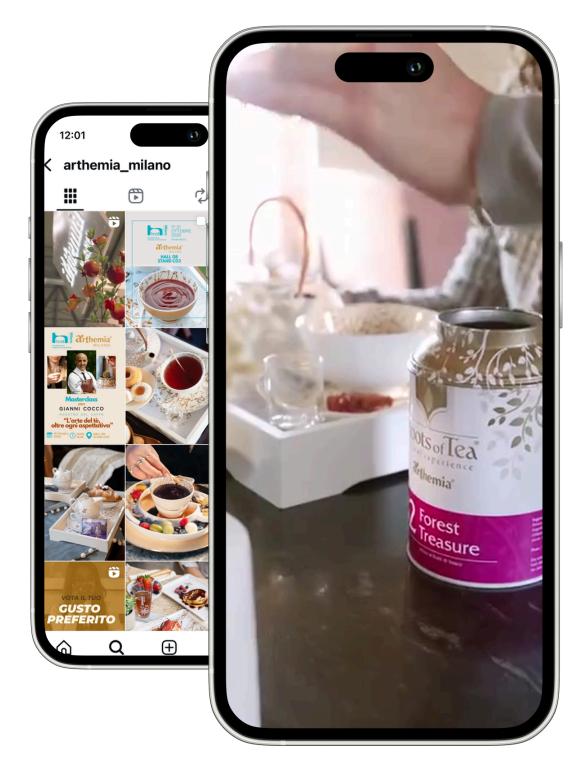
Website

- Homepage chiara e focalizzata
- Navigazione semplice e intuitiva
- Design moderno e responsive
- Case study e reference
- Modulo contatti tracciato
- SEO curato







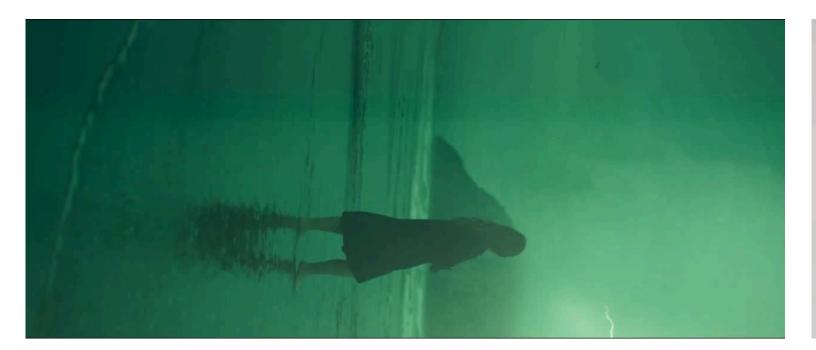


Social

- Strategia chiara e obiettivi misurabili
- Piano editoriale strutturato
- Contenuti di valore
- Branding coerente
- Analisi delle performance

















Shooting

- Immagini professionali e coerenti
- Video di qualità e strutturati a seconda dell'obiettivo
- Adattamento ai canali
- Storytelling visivo







NUOVO PARDO E72

Ci sono barche che non passano inosservate. Il nuovo Pardo E72, ultima ammiraglia della gamma walkaround firmata Pardo Yachts, è una di quelle. Linee scolpite, volumi generosi e un design che fonde potenza ed eleganza: appena lo vedi, capisci subito che sei davanti a qualcosa di speciale.

Ed è proprio su questa imbarcazione che abbiamo avuto il piacere di lasciare la nostra firma, con un impianto di climatizzazione pensato per esaltare il comfort a bordo in ogni dettaglio.

SCOPRI SUL SITO

Essere a bordo di uno yacht come il Pardo E72 è un'esperienza. Far parte di questo progetto, per noi di Bcool Engineering, significa contribuire a rendere

Newsletter

- Segmentazione del target
- Piano editoriale strutturato
- Contenuti utili e di valore, non solo promozionali
- Design chiaro e coerente con la brand identity
- Periodicità costante
- Analisi e ottimizzazioni







6. Ampliamo il raggio di azione: visibilità e conversione

Una buona comunicazione genera opportunità solo se viene vista dal **pubblico giusto**

Strumenti e canali

SEO e content marketing

- Ottimizzazione del sito e contenuti
- Blog, landing page e articoli informativi

Campagne sponsorizzate

- Creazione di un target preciso
- Google Ads, LinkedIn e Meta Ads

Strumenti di misurazione

- Google Analytics
- Meta Business Suite
- Insights LinkedIn









L'analisi dei dati per la personalizzazione della comunicazione può generare un aumento del ROI tra 5 e 8 volte. Ogni secondo vengono effettuate più di **99.000 ricerche su Google**.

Il **75% degli utenti** non supera mai la **prima pagina** dei risultati di ricerca.

Circa il **53,3** % di tutto il **traffico** dei siti web proviene dalla **ricerca organica.**



Una nuova campagna Google Ads, su un mercato non saturo, può portare dal 30% al 150% di traffico in più sul sito nel breve termine.

l'89% dei clic generati da annunci di ricerca è **incrementale**, ovvero quei clic non sarebbero accaduti se gli annunci fossero stati sospesi.





ETU? COME COMUNICHI?

Analizziamolo insieme





Grazie

