

Webinar 17 ottobre 2022

«Pianificazione digitale e incremento delle vendite,
come sfruttare l'integrazione tra i diversi media digitali.»

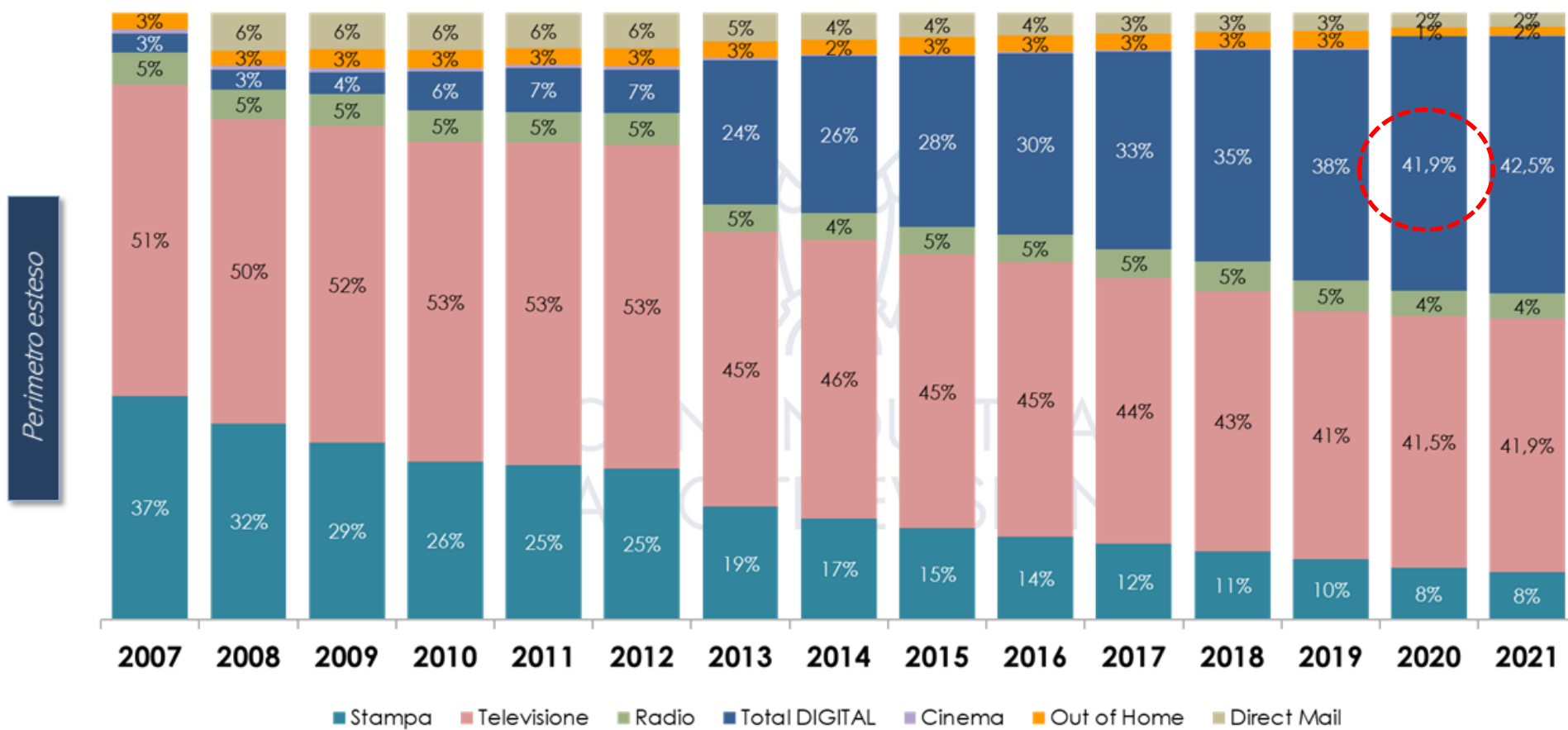
Valerio Ginnasi

Lorenzo Brambilla

Per incrementare le visite e le vendite, su negozio “fisico” o sul canale e-commerce, i diversi canali e formati hanno ognuno punti di forza esclusivi, e permettono di agganciare i *prospect* in modo differente. Una corretta integrazione cross media ci permette di amplificare i risultati

- ✓ I PRINCIPALI MEDIA DIGITALI
 - ✓ INTEGRARE I DIVERSI STRUMENTI DIGITALI È LA CHIAVE DEL RISULTATO
 - ✓ TRAFFICO AL PUNTO VENDITA FISICO O DIGITALE
 - ✓ TARGET CONSUMER E UTENZA B2B
-

MERCATO



Fonte : Osservatorio Pubblicità PoliMI 2022

I MEDIA DIGITALI

DISPLAY, MOBILE E VIDEO



SOCIAL



DIRECT MARKETING



DOOH



IL CROSS MEDIA

Crossmediale

agg. – Prodotto, storia, contenuto o servizio capace di viaggiare tra più piattaforme distributive e di incarnarsi su media differenti secondo le regole della convergenza

Da MULTI CANALE a CROSS MEDIALE



PROBLEMA OD OPPORTUNITA' ?



ASSET TECNOLOGICI

Intelligenza artificiale e dati sono la chiave per gestire l'integrazione tra i media e per una comunicazione efficace ed economicamente sostenibile

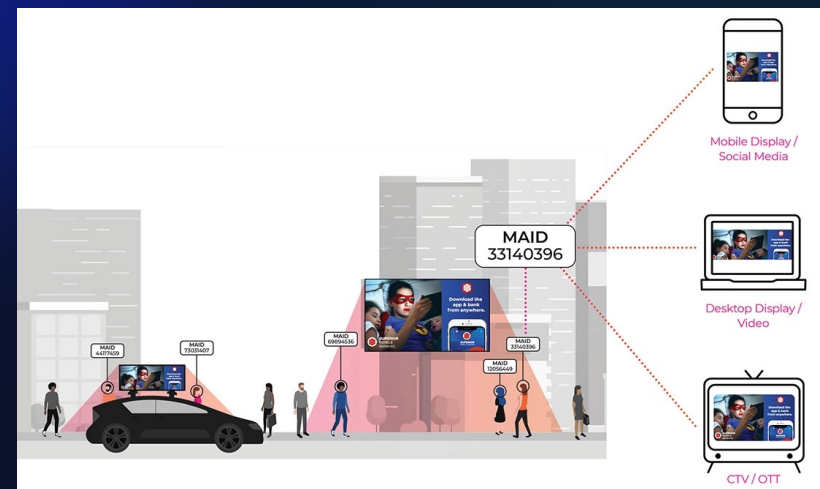


CONDIZIONE NECESSARIA
MA NON SUFFICIENTE



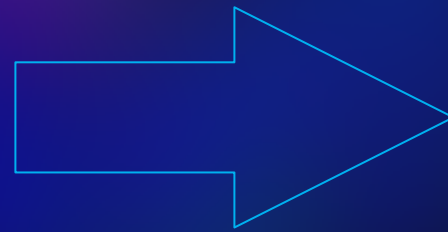
TRAFFICO PDV

Punti di contatto, profiling ed engagement combinando i diversi media per un unico obiettivo



CASE Fratelli Giacomel 1/2

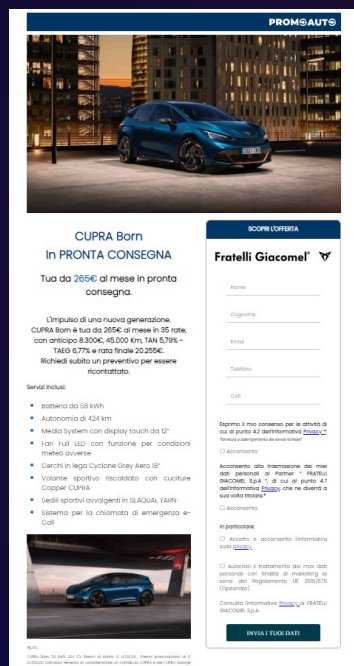
OBIETTIVO: Traffico sul punto vendita e generazione Lead qualificate
 PIANIFICAZIONE: DEM, Display, Native, Social, SMS



TARGET:
 Sociodemografico su base CAP
 Re-targeting in base a comportamenti passati.
 look a like su precedenti anagrafiche raccolte
 Automotive

LANDING PAGE

CASE Fratelli Giacomel 2/2



LANDING PAGE



PIATTAFORMA LEAD GO

Ultimi 100 inserimenti in ordine decrescente

Intervallo di data: 06/09/2022 - 10/10/2022 [Esporta in CSV](#)

Da: Seleziona [Includi](#) [Escludi](#)

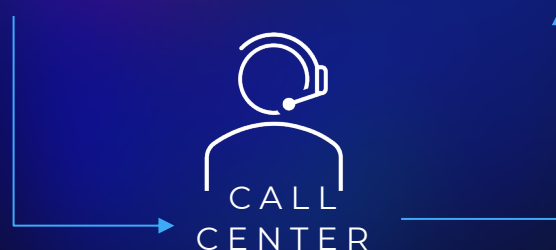
Cerca

Lead ID	Data inserimento	Origine	Nome	Cognome	Email	Telefono	Veicolo	Status
1522331-2679	27/09/2022	leadgo	Deborah	Galli	Arch.galli@gmail.it	339349940	Cupra Born	●
4848-358-4744384-5612	14.08.19	leadgo	Mario	Mario	mariomario2327@gmail.com	3393008003	Cupra Born	●
26896037-0748-4898-8007-69905676558	27/09/2022	leadgo	Caterina	Minelli	caterinaminelli216@gmail.com	3512362803	Cupra Born	●
59623842-4635-4752-941-1-94010719373	26/09/2022	leadgo	Rossana	Polizzi	rossanapolizzi@libero.it	3392758976	Cupra Born	●
44507343-7671-4450-8780-540209769354	26/09/2022	leadgo	Romano	Bonaventura	romano.bonaventura20@gmail.com	+3916094026	Cupra Born	●
44507343-7671-4450-8780-540209769354	26/09/2022	leadgo	Eletora	Loacono	norina.pero@gmail.com	3462848241	Cupra Born	●
0806442-5432	10/10/2022	leadgo						

[Il mio profilo](#) [Logout](#)



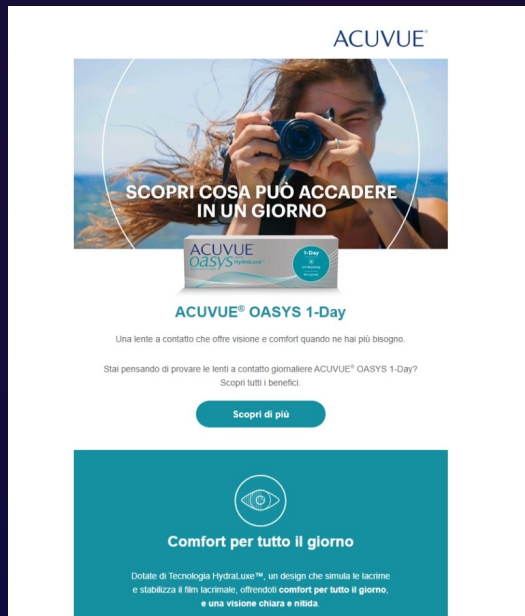
CRM F.IIi GIACOMEL



Raccolta anagrafiche su LP
 Pe-Qualifica anagrafiche tramite Call center
 Trasmissione in tempo reale delle anagrafiche valide (utenti interessati a recarsi sul Punto vendita) in tempo reale al cliente

CASE HISTORY Acuvue 1/2

OBIETTIVO: Traffico sul punto vendita
 PIANIFICAZIONE: DEM (*Direct Email Marketing*)
 MODALITÀ: Incentivo con download Voucher



DEM

TARGET:
 Base socio demo.
 Comportamentale e dato prima parte di navigazione ultimi 60 giorni .

PROVA ACUVUE® OASYS 1-DAY

Prova¹ le lenti a contatto giornaliere ACUVUE® OASYS 1-Day o ACUVUE® OASYS 1-Day for ASTIGMATISM è facile!

Compila il modulo di registrazione sottostante con i tuoi dati, scegli l'ottico più vicino e richiedi il tuo Voucher.

Se rilascerai i tuoi consensi, i tuoi dati potranno essere utilizzati per soddisfare le tue richieste, per inviarti informazioni su prodotti e servizi e potranno essere utilizzati dall'ottico per contattarti e fissare l'appuntamento per la prova gratuita² delle lenti ACUVUE®.

Ulteriori dettagli sulla Privacy Policy sono disponibili anche [qui](#).

ACUVUE® OASYS 1-Day

ACUVUE® OASYS 1-Day

1. ***** 2. ***** 3. *****

Nome^{*} _____

Cognome^{*} _____

ANNO DI NASCITA^{*} _____

Genere (Sei uomo / Sei donna)
 UOMO^{*} _____

NUMERO DI TELEFONO
 +39 _____

Nella prossima pagina, vedrai gli ottici che partecipano alla campagna ACUVUE® OASYS 1-DAY. Se vuoi vedere tutti gli ottici, clicca su "tutti gli Ottici".

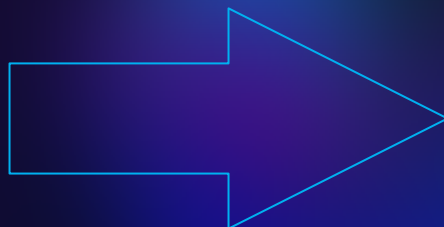
CONTINUA

RECUPERA

Questo voucher è un utile strumento per ricevere all'ottico la prova gratuita² delle lenti a contatto. Non può essere utilizzato.

FORM REGISTRAZIONE E
 RICHIESTA VOUCHER

CASE HISTORY Acuvue 2/2



DOWNLOAD COUPON

PUNTO VENDITA

- Download del Voucher da presentare sul PDV.
- Oltre al traffico in negozio, raccolta di database *prospect* per future attività di comunicazione diretta

AUDIENCE B2B E B2C

Due «mondi» con metriche che richiedono approcci distinti e peculiari.



RAZIONALITÀ
CONOSCENZA
RELAZIONE

EMOZIONE
ASPIRAZIONE
INTRATTENIMENTO

Sono sempre così distinti ?



Human Data Performance

DIRECTLY
DSP

LEAD GO
SOLUTION

ADDENDO
WEB

ADDENDO
DOOH

TI PRESENTIAMO

Nel momento ideale
al tuo target

TI PROMUOVIAMO

Nel migliore dei modi
su qualsiasi canale digitale

FILOSOFIA

Raccogliamo dati ibridi ad alta precisione,
li interpretiamo con un'analisi umanistica
e li sublimiamo in una strategia di marketing multicanale
per massimizzare performance e ROI

TI DICIAMO I SUOI BISOGNI

E te li forniamo
chiavi in mano

TI SVELIAMO I SUOI DESIDERI

E ti diremo
come utilizzarli

DIRECTLY

DSP

IL DIRECT MARKETING INNOVATIVO

Una profilazione dinamica dell'utente basata sul comportamento di navigazione.

Database proprietari e accordi di concessione con editori verticali permettono di pianificare campagne di direct marketing tramite e-mail, sms e postal su target selezionati attraverso oltre 40 variabili.

IL RISULTATO?

Mandiamo il tuo messaggio alla persona giusta, nel momento giusto e nel rispetto di tutte le normative vigenti



ADDENDO

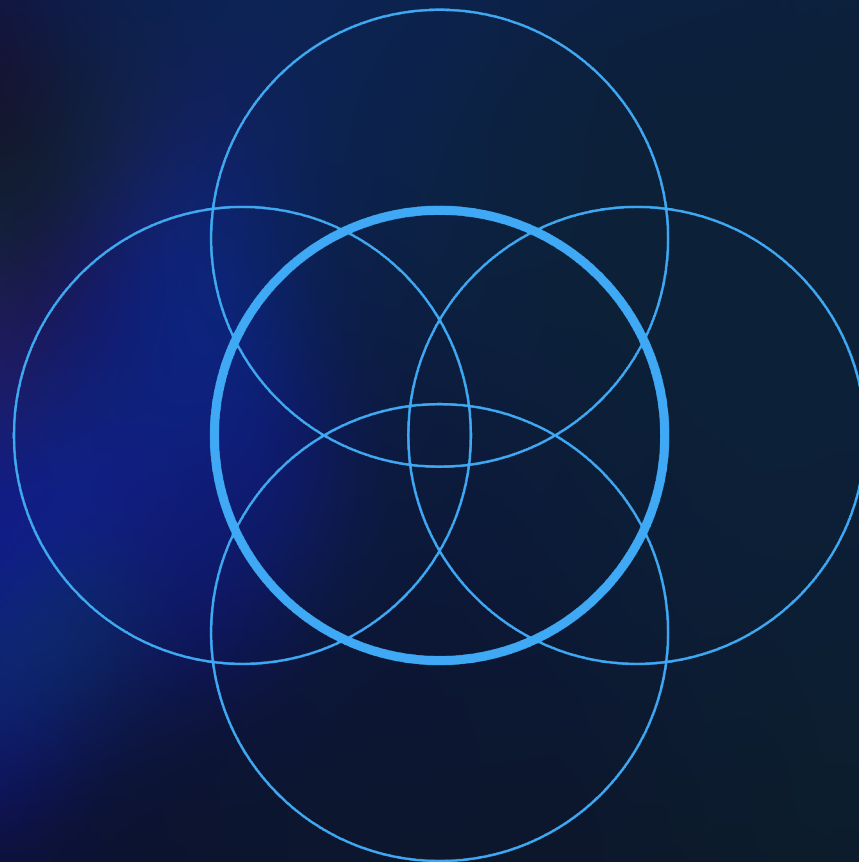
WEB

IL PROGRAMMATIC MARKETPLACE

Oltre 200 siti premium e middle tier consentono di pianificare in reservation e programmatic formati Display, Rich Media, Video e Native mobile friendly. Audience di qualità e piattaforme di Ad Verification garantiscono il raggiungimento dei principali KPIs di campagna.

IL RISULTATO?

Un unico access point per accedere a una inventory brand safe con performance sopra la media.



LEAD GO

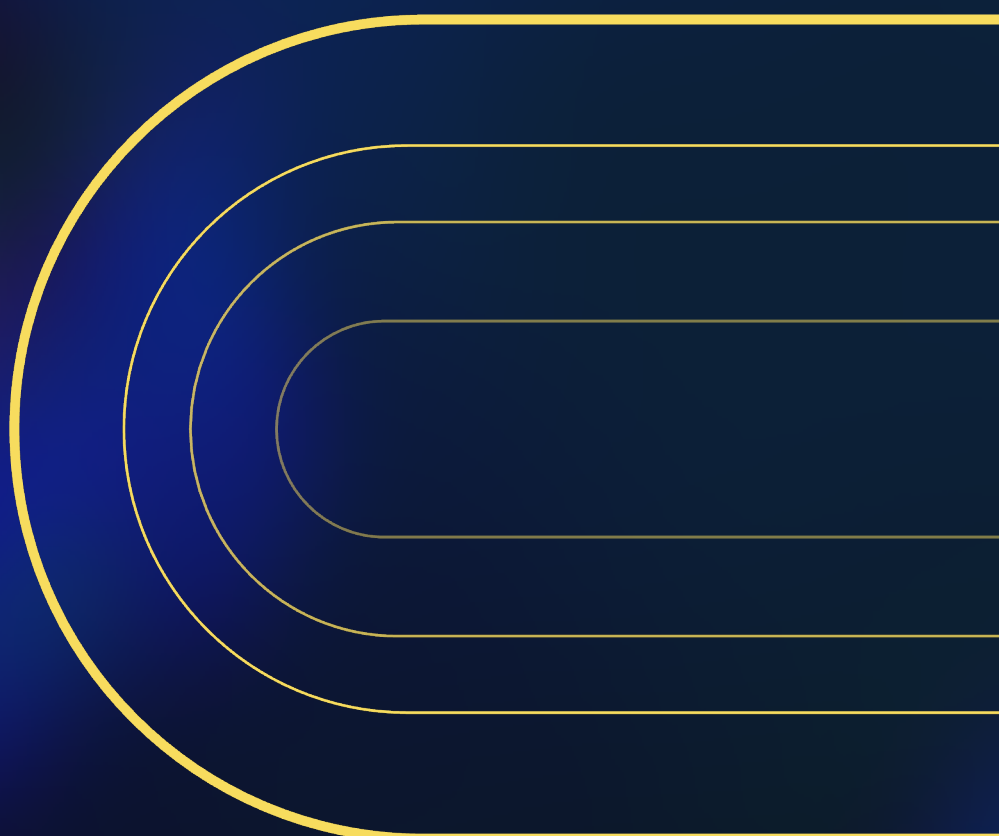
SOLUTION

L'EVOLUZIONE DELLA LEAD GENERATION

Generiamo migliaia di lead mensili dai nostri portali verticali. L'accesso a un data lake unificato tra i diversi canali di acquisizione garantisce un'elevata qualità dei dati raccolti, con alti tassi di conversione. Le lead vengono validate per escludere informazioni errate e confermare il reale interesse verso il prodotto o servizio.

IL RISULTATO?

Prospect altamente qualificati direttamente nel tuo CRM o gestionale.



ADDENDO

DOOH

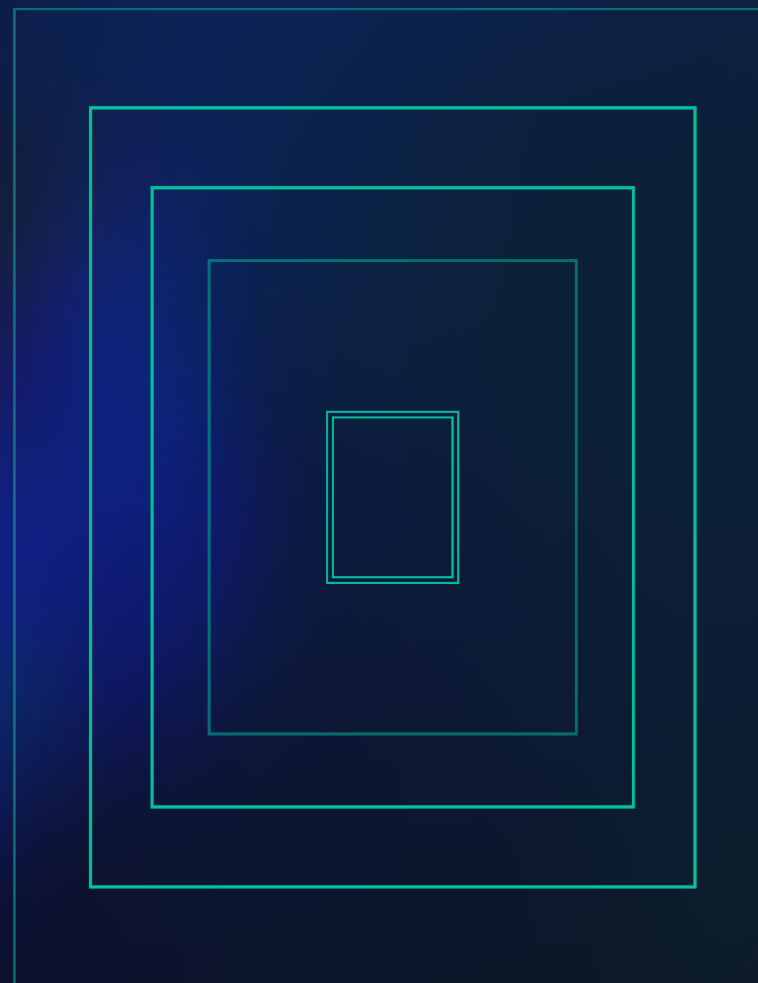
È LA PRIMA SOLUZIONE DOOH DEL MONDO PHARMA

Il circuito con oltre 250 farmacie premium e 300 impianti, pianificabile in modalità programmatic o reservation.

Audience, passaggi e OTS con certificazione in real-time e gestione centralizzata.

IL RISULTATO?

Visibilità in-store verso un target con alta propensione all'acquisto.





VIA PIETRASANTA 12, BUILDING 4 20141 – MILANO

info@netmediaclick.it - +39.02.36527193

netmediaclick.it