



Direct Marketing Specialists.

Case history.

100% made in 4marketing.it.

NUOVA AUDI A4

L'evoluzione della specie

AUDI ZENTRUM ALESSANDRIA S.p.a.



Il cliente.

Audi Zentrum Alessandria è il gruppo di concessionarie ufficiali Audi presenti ad Alessandria, Asti, Alba e Cuneo.

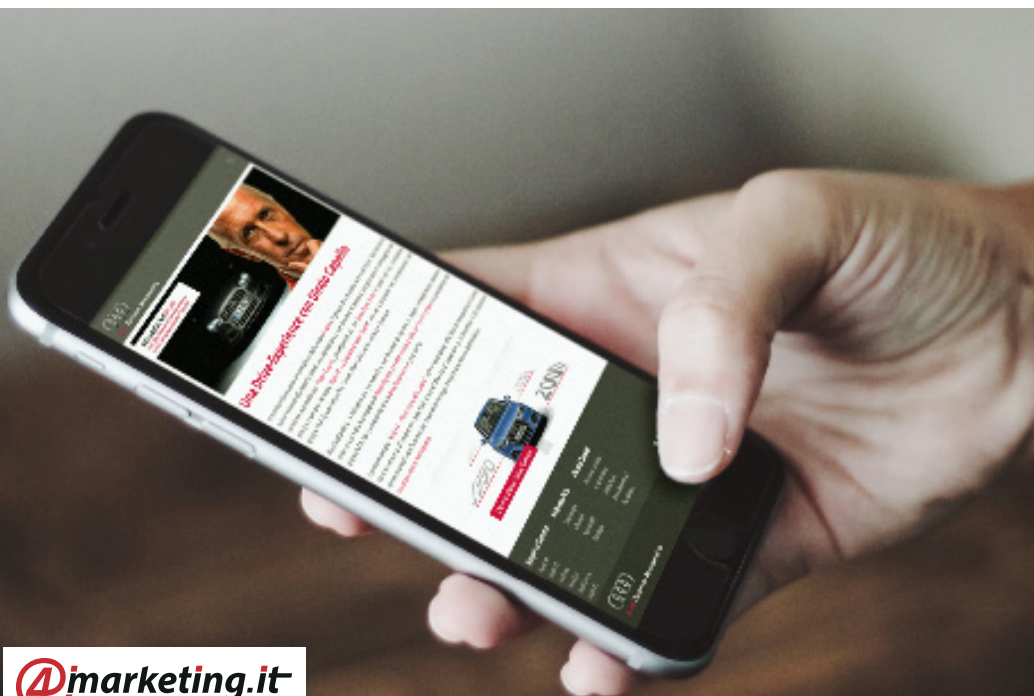
Il presidente del gruppo è **Dindo Capello**, rinomato pilota di Gran Turismo, il quale ha contribuito al prestigio della casa dei Quattro Anelli.

La sfida.

Invitare i cittadini a **scoprire la nuova automobile** e contestualmente far crescere la **percezione di autorevolezza e professionalità** del brand, sfruttando il lancio della nuova Audi A4 per **mantenere e consolidare la leadership sul territorio**.

La soluzione.

"Nuova Audi A4. L'evoluzione della specie", **percorso museale itinerante** attraverso i 40 anni di Audi A4; **#guidalacondindo**, **contest online** con in palio una driving experience con il campione Dindo Capello; capillari iniziative di **guerrilla marketing** sul territorio. Un grande successo di pubblico e conversioni.



LAVAZZA FIRMA



La scelta del bar nel tuo ufficio

LUIGI LAVAZZA S.p.a.

Il cliente.

Luigi Lavazza S.p.a. è un'azienda multinazionale italiana, attiva nella torrefazione e distribuzione del caffè.

Leader in Italia nel mercato retail e presente in oltre 90 paesi nel mondo, è una tra le più rilevanti realtà produttive di caffè a livello internazionale.

La sfida.

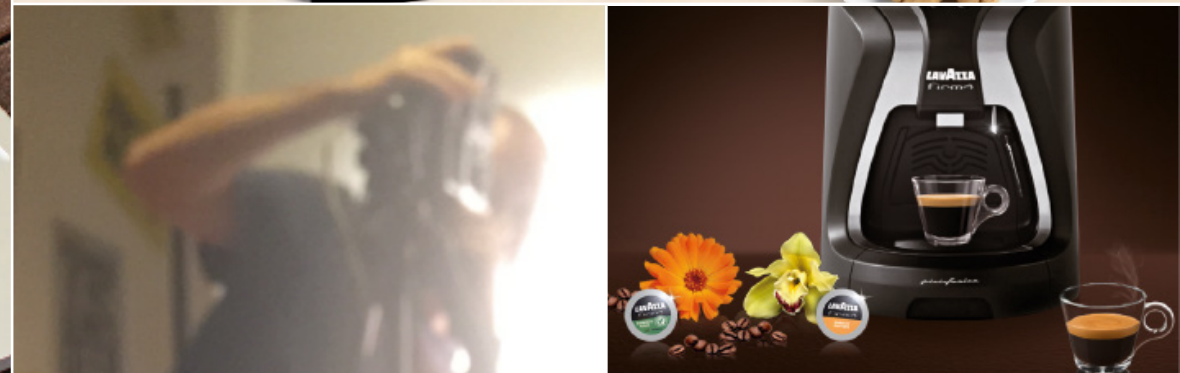
Elaborare una **strategia promozionale** per proporre ai piccoli uffici la prova gratuita del nuovo sistema per il caffè espresso proposto da Lavazza.

Trasmettere al cliente finale la **varietà e la qualità dell'offerta**, caratteristiche che rendono l'esperienza di Lavazza Firma come quella del bar.

La soluzione.

Tre **campagne digitali multicanale**; un concept incentrato sulla **"colazione come al bar"** sviluppato in tre creatività e keyvisual differenti.

Tre diverse **meccaniche promozionali**, di cui un **premio sicuro** e un **contest rush&win**.





KINDER PINGUÌ

Cerca il Pinguì bianco e vinci la Patagonia

FERRERO S.p.a.

Il cliente.

Ferrero S.p.a. è un'azienda multinazionale italiana specializzata in **prodotti dolciari**, **leader in Europa e nel Mondo**. I suoi prodotti, autentiche intuizioni commerciali, sono una presenza fissa nelle case italiane da oltre 70 anni.

La sfida.

Influenzare il **processo d'acquisto** dello shopper attraverso attività di **in-store engagement**. Pubblicizzare, attrarre e coinvolgere attivamente i consumatori nei punti vendita, negli ipermercati: far vivere **un'esperienza memorabile** associata all'iniziativa promozionale "Cerca il Pinguì bianco e vinci la Patagonia".

La soluzione.

Un evento in **realtà aumentata** in collaborazione con Alladvertising srl (www.alladv.it) in cui il partecipante è invitato a ballare insieme ad alcuni pinguini tridimensionali che vengono proiettati attorno a lui. Il ballo dei pinguini anima il punto vendita a suon di musica e l'utente viene videoregistrato. Il suo video gli viene consegnato tramite web, **scaricabile** e **condivisibile sui social network**.



LAVAZZA "A MODO MIO"

L'autentico espresso italiano
ogni giorno a casa tua

LUIGI LAVAZZA S.p.a.



Il cliente.

Luigi Lavazza S.p.a. è un'azienda multinazionale italiana, attiva nella torrefazione e distribuzione del caffè.

Leader in Italia nel mercato retail e presente in oltre 90 paesi nel mondo, è una tra le più rilevanti realtà produttive di caffè a livello internazionale.

La sfida.

Promuovere il sistema Lavazza "A Modo Mio" insieme con il lancio della nuova macchina da caffè "Favola Easy" in occasione della ricorrenza di San Valentino.

La soluzione.

Una creatività elegante, suggestiva, e allo stesso momento molto diretta, studiata ad hoc per la campagna di direct email marketing utilizzata per veicolare la promozione.



FRESCHI KINDER

Crea con noi la casa che vuoi

FERRERO S.p.a.



Il cliente.

Ferrero S.p.a. è un'azienda multinazionale italiana specializzata in **prodotti dolciari, leader in Europa e nel Mondo.**

I suoi prodotti, autentiche intuizioni commerciali, sono una presenza fissa nelle case italiane da oltre 70 anni.

La sfida.

Elaborare, realizzare e gestire gli **asset digitali** a supporto del concorso "Crea con noi la casa che vuoi", iniziativa finalizzata a dare visibilità sul web alla gamma "Freschi Kinder". **Coinvolgere** i consumatori e trasformarli in **ambassador** del brand.

La soluzione.

Un'**infrastruttura digitale** per consentire agli utenti di **registrarsi**, iscriversi al concorso e **conoscere immediatamente l'esito della partecipazione.** Presidio costante sui principali **social media** con contenuti editoriali, viral, ed iniziative promozionali dedicate.



TORINO OUTLET VILLAGE

Il primo e unico Outlet a 15 minuti da Torino

ARCUS REAL ESTATE S.r.l.

menegildo Zegna

GUCCI

Il cliente.

Arcus Real Estate è la società italiana specializzata nello sviluppo e nella gestione di **progetti immobiliari retail di alto livello**, outlet e full price, principalmente nel segmento del lusso.

La sfida.

Studiare e sviluppare un'iniziativa per **coinvolgere** il pubblico sul territorio, stimolare **curiosità** e **viralità**, ma soprattutto far **toccare con mano** le prestigiose prestazioni nel mondo dello shopping di lusso del primo Outlet *Metropolitano* italiano.

La soluzione.

"La moda si scopre: vinci lo shopping di lusso a Torino", **concorso instant win** con in palio **esclusive esperienze di shopping** veicolato attraverso i social network e capillari campagne DEM e SMS.

24 MARZO
#LAMODASISCOPE

 marketing.it



I premi in palio per vivere un'esperienza di shopping esclusiva



Personal shopper



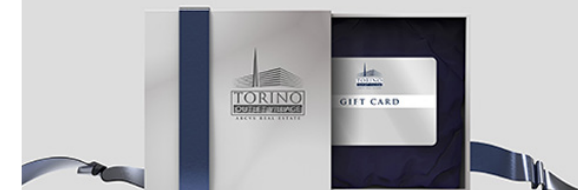
Welcome breakfast



Gift Card



Luxury Shopping Experience



CONFESERCENTI TORINO E PROVINCIA

Linea diretta con le piccole
e medie imprese del territorio

CONFSERVIZI S.r.l.

Il cliente.

Confesercenti Torino e Provincia è una delle principali associazioni imprenditoriali sul territorio e rappresenta il mondo delle piccole e medie imprese che, con il loro dinamismo, assicurano crescita economica ed occupazionale.

La sfida.

Rinfrescare la **presenza online** e gli **strumenti di comunicazione** con il pubblico. Permettere agli utenti di **accedere direttamente** ai servizi di iscrizione e rinnovo. Progettare e sviluppare uno **spazio "intranet"** per agevolare le comunicazioni interne.

La soluzione.

Un **portale moderno**, un'architettura razionale ed efficace e un **sistema di catalogazione delle notizie** che agevola la navigazione; un modulo che permette agli utenti di perfezionare l'iscrizione o il rinnovo ai servizi **direttamente online**; una **"bacheca" virtuale** accessibile solo agli addetti ai lavori.



BQUADRO.IT

Attrezzature per medici dentisti,
odontoiatri e odontotecnici

ASTIDENTAL S.p.a.



Il cliente.

Astidental di Sabbione S.p.A. si occupa da oltre 60 anni di fornire **attrezzature e strumenti dentali** a dentisti, odontoiatri e odontotecnici.

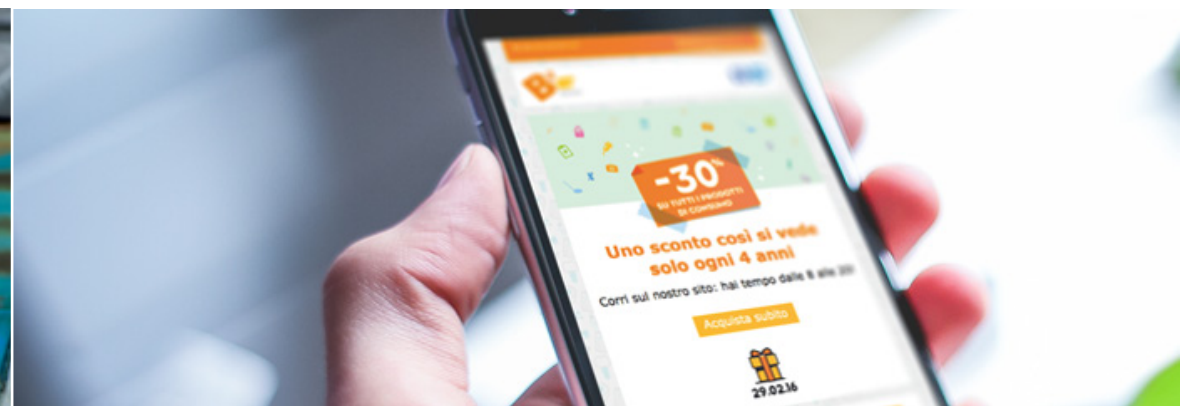
E' presente sul territorio nazionale con **12 diverse sedi** e possiede una fitta rete di agenti con una forza vendita che copre l'intero territorio italiano.

La sfida.

Studiare ed elaborare un **nuovo strumento commerciale di supporto alla forza vendita**, predisporre il **lancio** del nuovo asset e sviluppare una **strategia promozionale** finalizzata alla fidelizzazione dei clienti acquisiti e alla creazione di nuovi.

La soluzione.

Una **piattaforma e-commerce** stabile e funzionale; un **piano promozionale** regolare e ingaggiante veicolato attraverso il web, i canali social e il **direct email marketing**. Un **costante percorso** di affiancamento, analisi e crescita.





BORSARI MAESTRI PASTICCERI

Una città, un nome, una storia.

BORSARI VERONA S.r.l.

Il cliente.

Borsari Verona è un'azienda italiana specializzata nella **produzione e commercializzazione dolciaria**.

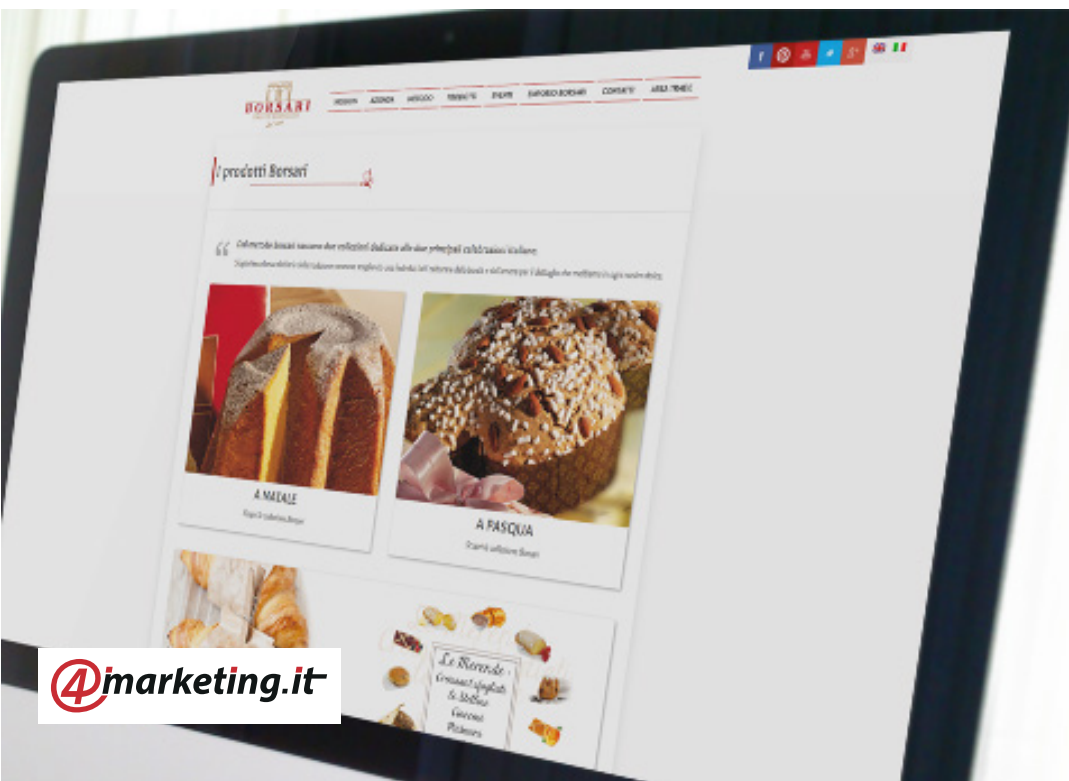
Una realtà, maturata e consolidata nel tempo, frutto di un'attenzione particolare rivolta al perseguimento della qualità del proprio prodotto.

La sfida.

Far **approdare sul web** la storia e la tradizione artigianale dolciaria dell'azienda, dare **visibilità online** all'esperienza di un marchio antico che ha dato radici solide alla dolcezza in quel di Verona.

La soluzione.

Un **portale nuovo, raffinato ed elegante**, studiato e realizzato su misura a quattro mani con il cliente; un **catalogo** completo, esaustivo e costantemente accessibile; un **contatto diretto** e costante tra l'**azienda** e i suoi **utenti**.



DOTTORESSA REYNALDI

La ricetta di bellezza come atto d'amore

REYNALDI S.r.l.



Il cliente.

Reynaldi nasce nel 1980 a Torino, dall'idea innovativa della Dottoressa Reynaldi, **prima laureata** in Italia in **Cosmetica**: un laboratorio di produzione di cosmetici naturali e freschi, personalizzati per soddisfare **le singole esigenze dei clienti**.

La sfida.

Raccontare **la storia di una donna** che ha dedicato la sua vita al benessere delle persone; elaborare un progetto che fosse all'altezza dell'**eccellenza del brand**. Trasferire online quel **rapporto speciale** che l'**azienda** ha con i suoi **clienti**.

La soluzione.

Una **nuova identità**, un **nuovo portale**, un **presidio costante** sul web e i principali social media; un **contatto diretto** e continuo tra l'**azienda** e **gli utenti**, con contenuti editoriali, consigli, approfondimenti ed **iniziative promozionali dedicati**.



B.LANGHE

Scegliere non è mai stato così dolce

B.LANGHE



blanghe

amaretti
assortiti alla FRUTTA


[@marketing.it](https://www.marketing.it)

Il cliente.

B.Langhe nasce nel 1977 come piccolo **biscottificio** in una delle strade del centro cittadino di Alba e rappresenta lo spirito di una terra che conosce il senso per le cose buone e per le cose fatte bene.

Oggi B.Langhe **esporta** i suoi prodotti **in tutto il mondo**.

La sfida.

Far **conoscere** la storia, la forza, l'esperienza e la tradizione del **laboratorio artigianale di prodotti dolciari**.

Pianificare e strutturare un' **attività promozionale** misurabile dedicata a privati e aziende e veicolarla attraverso il **portale di vendita online**, i **social media** e altri canali digitali.

La soluzione.

Elaborazione di una strategia di **posizionamento su motori di ricerca e social media** con **contenuti editoriali e shooting fotografici ad hoc**; studio e attivazione di **campagne di digital advertising e direct email marketing** per la divulgazione del brand e i suoi prodotti.



SAN CARLO NYC

La passione per il proprio territorio

SAN CARLO OSTERIA PIEMONTE

Il cliente.

San Carlo Osteria Piemonte, un autentico ristorante piemontese a **New York**.

Nato dalla **passione** di **sei amici** per la loro **patria**, il progetto rappresenta il desiderio di condividere le loro tradizioni culinarie e culturali con il mondo.

La sfida.

Studiare l'**identità online** di un progetto ambizioso e suggestivo, plasmarla affinché fosse in grado di convincere, coinvolgere e affascinare.

Creare un'immagine **100% made in Turin**.

La soluzione.

Un **portale** creato attraverso gli occhi di chi **Torino e il Piemonte lo vive ogni giorno**, da sempre.

Un prodotto **perfettamente integrato** con 4Dem.it.



KINDER PINGUÌ

Il mio amico Nanuk

FERRERO S.p.a.



Il cliente.

Ferrero S.p.a. è un'azienda multinazionale italiana specializzata in **prodotti dolciari, leader in Europa e nel Mondo.**

I suoi prodotti, autentiche intuizioni commerciali, sono una presenza fissa nelle case italiane da oltre 70 anni.

La sfida.

Publicizzare il contest online "*Kinder Pingui ti porta al cinema*", **attrarre e coinvolgere** attivamente il consumatore finale, far vivere un'**esperienza memorabile**, offrire informazioni e servizi stabilendo una relazione diretta di valore aggiunto.

La soluzione.

Un'**infrastruttura digitale** per consentire agli utenti di **registrarsi, iscriversi al concorso e conoscere immediatamente l'esito della partecipazione.** Presidio costante sui principali **social media** con contenuti editoriali, viral, ed iniziative promozionali dedicate.



UNIPOP TORINO

Una Mole di cultura

UNIVERSITÀ POPOLARE DI TORINO



FONDAZIONE
UNIVERSITÀ
POPOLARE
DI TORINO

“una mole di cultura”

Il cliente.

La **Fondazione Università Popolare** dispensa **conoscenza e cultura** alla cittadinanza torinese da oltre 100 anni; negli ultimi 25 anni ha permesso ad oltre 100.000 persone di accedere ai propri corsi nell'ottica della **formazione permanente dell'adulto**.

La sfida.

Progettare i primi **corsi a distanza** su **canali digitali** nella storia della Fondazione, assicurare che l'iniziativa avesse un congruo **numero di adesioni** e permettere il corretto **svolgimento e fruizione** dei corsi tenendo conto dell'eterogeneità dei partecipanti.

La soluzione.

Predisposizione, elaborazione ed **invio di campagne di direct email marketing** su un target predefinito di utenti; **programmazione delle comunicazioni automatizzate**; creazione, **configurazione e supervisione tecnica** di tutte le lezioni.



LA TRAVA

La collina della storia del vino

AZIENDA AGRICOLA LA TRAVA

Il cliente.

La Trava nasce a Mango nel cuore delle Langhe, un luogo dove a fare la storia è il vino della famiglia **Rivetti Costa** e delle loro due figlie Elena e Manuela.

I vini prodotti dall'azienda agricola sono **ricercati in tutta Europa**.

La sfida.

Far **approdare sul web** la storia e la tradizione vitivinicola dell'azienda, dare **visibilità online** all'esperienza di una famiglia che tra le viti delle Langhe ha piantato radici solide.

Trovare un modo per **coinvolgere potenziali clienti** sul territorio.

La soluzione.

Elaborazione di un **piano editoriale emozionale** sui social media e attivazione di **campagne di digital advertising** e **direct email marketing** per la divulgazione dell'etichetta e degli **eventi** di degustazione e promozione organizzati nei punti vendita.





4DEM.IT

Solo email intelligenti

Il cliente.

4Dem.it è la soluzione ideale per **email e sms marketing**. Una **piattaforma completamente italiana** con una distribuzione capillare tra le PMI.

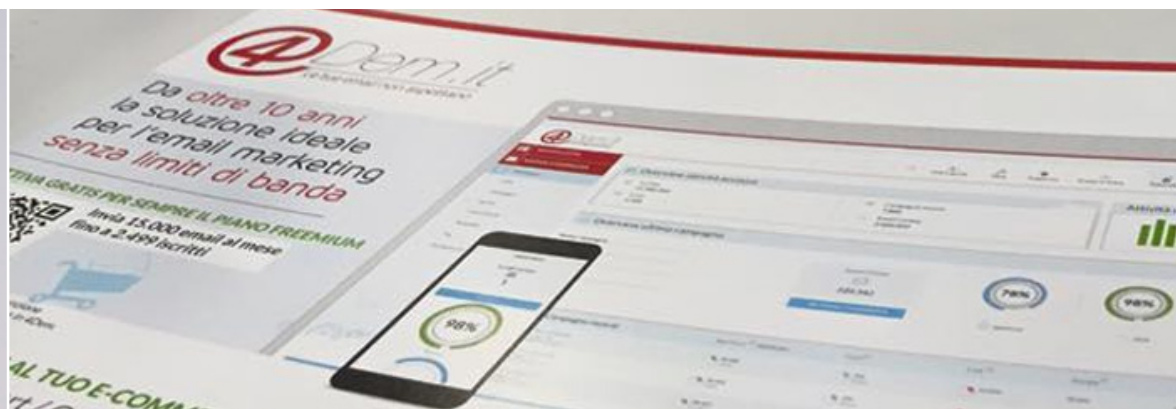
Oltre 5.000 account attivati da marzo 2014. Un caso di successo.

La sfida.

Affermarsi sul mercato del **direct marketing** come partner professionale ed affidabile, diventando la soluzione di riferimento per l'invio di **campagne di email e SMS marketing** e fornitura di servizi avanzati come il **Marketing Automation**.

La soluzione.

Studio e realizzazione di un'**identità web** unica ed originale rispetto alla concorrenza. Sviluppo ed implementazione della **presenza sui social media** attraverso attività di **content ed educational marketing, digital adv**. Studio ed elaborazione di materiali ed eventi divulgativi (Ebook, Webinar).



Abbiamo avuto il piacere di lavorare con:

FERRERO

Kindergarten
Pinguini

LAVAZZA

ECONFERCENTI
DI TORINO E PROVINCIA

Dottoressa Reynaldi
LABORATORIO DI COSMESI NATURALE



Audi
Zentrum Alessandria

FONDAZIONE
UNIVERSITÀ
POPOLARE
DI TORINO
"una mole di cultura"


SAN CARLO
OSTERIA PIEMONTE

estidental
di Sabbione SpA

Quadra
sistemi



Dal 1795
Muzzi
ANTICA PASTICCERIA


BORSARI
MAESTRI PASTICCIERI
dal 1902

AUROMIA 
SHARING INSIDE

NATUZZI
ITALIA

VIASAT

Gino

lonely planet


MUSEO NAZIONALE DEL CINEMA
TORINO

H.I.S.
Highest International Standards

ZUEGG

Passione per la frutta, amore per la vita

DECATHLON


PEUGEOT

MODAFUL

LEONORI SpA



We are happy to help you.