

24

**ORE
BACK TO WORK**

CLUB DEAL

**Informazioni preliminari
Azienda 4**

13 settembre 2017 – h.17.30

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La Società si propone come **agenzia di digital marketing che sviluppa progetti di comunicazione performance-based**. Le campagne vengono orientate verso la massimizzazione della performance, attraverso la generazione di Lead qualitative e la gestione ottimale delle KPI dei clienti.

La Società **segue le campagne in ogni fase di vita**, al fine di ottimizzare i tempi, i costi e le risorse. Questo **conferisce al cliente il vantaggio** di avere un unico interlocutore per la gestione dell'intero piano di comunicazione digital, dallo stadio di sviluppo creativo al piano media. I servizi offerti sono suddivisi in **4 aree di business**: lo sviluppo creativo, il web developing, il media plan e il list rental.

Ad oggi l'Azienda vanta una **rete di clienti con player di portata internazionale**. Le attività presentano un tasso di crescita elevato e nel 2016 é stato registrato un **turnover di €987k**, un **EBITDA dell'8%** e un **EBIT del 2,7%**.

I **servizi di Lead Generation** della Società si articolano su **4 aree di business** che comprendono i seguenti servizi:

Sviluppo Creativo

- Sviluppo Concept
- Art e Copywriting
- Realizzazione HTML/Gif/Flash

Web Developing

- PHP e MYSQL
- Developing Hosting11

Media Plan

- DEM
- Display
- SEM
- Social Advertising
- RTB
- SMS Campaign

List Rental

- Postal
- Cell Phone
- Profiled List

- **Modello di Business:** permette al cliente di interagire con un'unica realtà per la gestione del piano di comunicazione digital, dallo sviluppo creativo al piano media.
- **Mercato del Digital Marketing:** crescente domanda sul mercato del marketing digitale internazionale per nuove soluzioni performance-based.
- **Track Record:** rete di grossi clienti corporate, tasso di crescita elevato, turnover ed EBITDA solidi.

Già Raggiunti

- Lancio delle **4 aree di business**
- Rete di **clienti** attivi costituito da **big players** (2016)
- **Turnover** di €987k, **EBITDA** dell'8%, **EBIT** del 2,7% (2016)
- Lancio **del pilota del software di data management** (luglio 2017)

2018-2019

- **Creazione di *Tools di data capture e data enrichment***
- **Perfezionamento dei *software di data management e data acquisition***
- **Integrazione a valle del *software con contact center***

