

A photograph of a modern building facade with a white and grey color scheme and a prominent metal slat screen. A large blue geometric shape is overlaid on the bottom left and bottom right of the image. The Terya logo is in the top right, and the Fontimedia logo is in the bottom right.

terya
WE SHAPE THE FUTURE

CASE HISTORY

fontimedia



Chi è Terya

Da **oltre 50 anni**, Terya fornisce **soluzioni tecnologiche su misura** per la gestione e la centralizzazione dei processi organizzativi, operando su tutto il **territorio nazionale**.

In particolare, l'azienda si è specializzata nello sviluppo di progetti nei settori retail

- ristorazione
- GDO
- fashion

Terya è partner di brand leader a livello mondiale come **NCR, Cegid, Digi, Dell** e grazie a queste collaborazioni è in grado di offrire **soluzioni hardware, software** e di servizi di **supporto a 360°**.





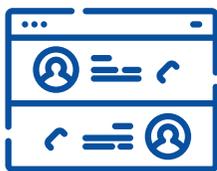
La sfida

Terya aveva bisogno di aumentare il **traffico qualificato** e il numero di **contatti commerciali** generati dal sito.

Allo stesso tempo, l'azienda desiderava **migliorare la comunicazione** sia con i clienti potenziali che con quelli esistenti, offrendo informazioni utili sulle nuove soluzioni e notizie sulle tendenze del settore.



+
**Traffico
qualificato
al sito**



+
**Contatti
generati
dal sito**



+
**Migliorare
la comunicazione
con i clienti potenziali**



+
**Migliorare
la comunicazione
con i clienti esistenti**



I risultati ottenuti

A partire da una prima fase di analisi, **Fontimedia** ha sviluppato un **piano strategico** basato sugli **obiettivi del cliente**.

Dopo un anno dall'avvio delle attività previste dal progetto, il **traffico qualificato** sul sito (soprattutto quello organico) è aumentato del **1400%** e i **contatti commerciali** generati mensilmente sono aumentati del **2000%** grazie al **tasso di conversione** delle landing page superiore al **28%**.



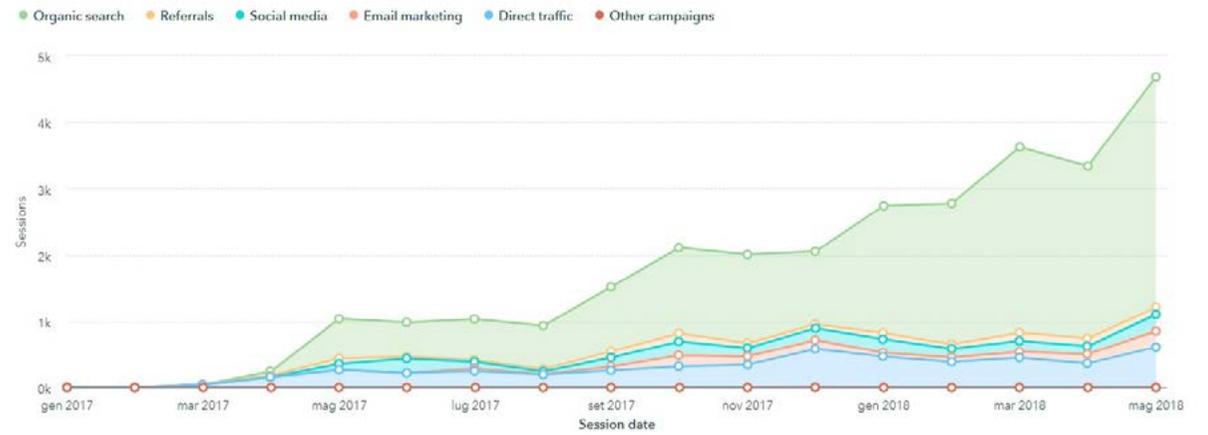
+2000%



+1400%



+28%





Gli obiettivi

Negli ultimi anni, grazie all'esperienza maturata nella gestione di numerosi progetti a livello nazionale, Terya ha intrapreso un percorso di **trasformazione e digitalizzazione interna**, con l'obiettivo di adattare l'infrastruttura e le procedure aziendali alle **future sfide del mercato**.

Come parte di questo processo, l'azienda puntava alla **trasformazione del sito** in uno **strumento di marketing** a tutti gli effetti, capace di attrarre traffico qualificato composto da potenziali clienti e **generare regolarmente contatti commerciali** interessati alle soluzioni offerte.

All'inizio del progetto, il sito è stato ristrutturato per allineare architettura, design e contenuti agli standard attuali di **digital marketing**.

Sono stati definiti i seguenti obiettivi:

- 1 **Migliorare il posizionamento del sito** nei motori di ricerca per le parole chiave strategiche
- 2 **Aumentare il traffico qualificato** proveniente dai diversi canali digitali
- 3 **Applicare processi di conversione** per trasformare i visitatori in contatti commerciali validi
- 4 **Generare un flusso continuo di lead qualificati** da fornire alla forza vendita





L'intervento di Fontimedia

Dopo lo sviluppo del nuovo sito, il team di Fontimedia ha eseguito un'**analisi approfondita** per conoscere meglio le **soluzioni offerte** da Terya, le **esigenze dei mercati target**, i **valori che differenziano la società** dai concorrenti e i **processi di vendita**.

1

Con le informazioni ottenute nel corso della fase di ricerca, Fontimedia ha definito il **piano strategico**, progettandolo in base alle fasi previste dalla metodologia inbound marketing.

Definizione della strategia di content marketing e del piano editoriale

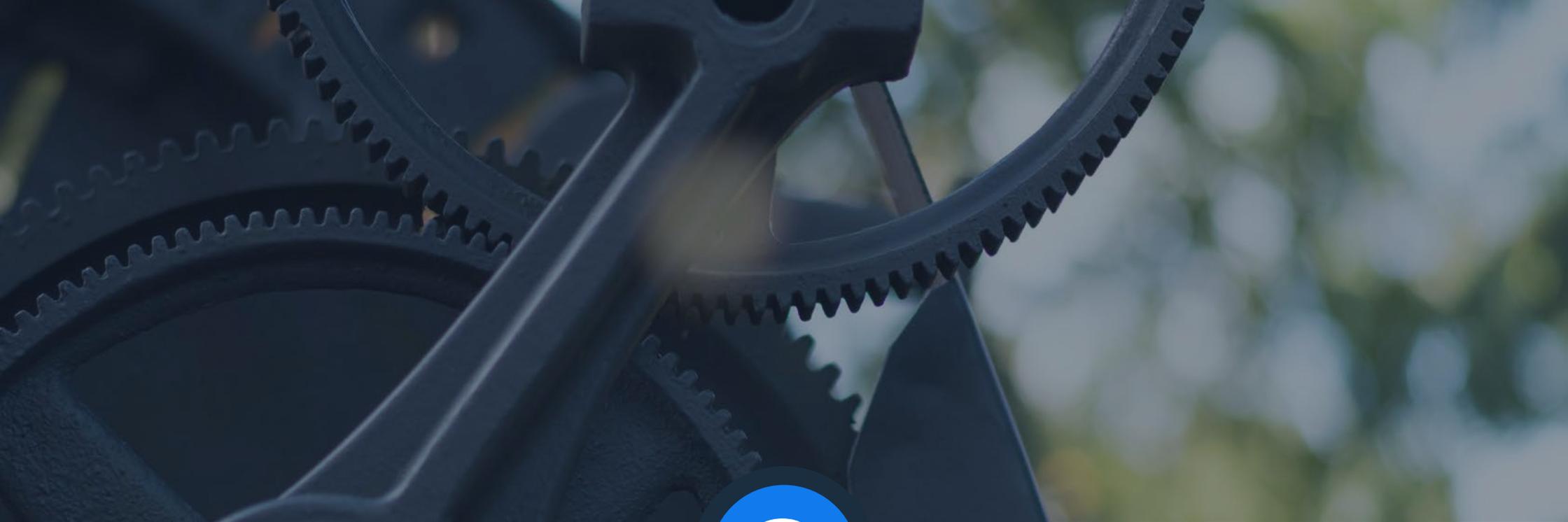
Per ogni mercato di riferimento e le relative **buyer persona**, il team ha individuato le **parole chiave strategiche** da targettizzare. Grazie allo studio delle sfide e delle esigenze dei potenziali clienti, Fontimedia ha creato una serie di **contenuti premium** e **articoli per il blog**, ottimizzandoli per il posizionamento delle specifiche **parole chiave** nei motori di ricerca.

Creazione del blog e pubblicazione dei contenuti

Fontimedia ha creato un **blog dedicato** a ogni settore per poi procedere con la pubblicazione degli articoli e dei contenuti previsti dal **piano editoriale**.

Oltre alla pubblicazione sui blog, gli articoli sono stati condivisi anche sui **canali social** e su altri **siti di riferimento** per il mercato di Terya.

2



3

Attivazione dei processi di conversione

Fontimedia ha progettato e realizzato una serie di componenti, tra cui **call to action** e **landing page**, necessarie per favorire la **conversione** dei visitatori in **contatti commerciali**, inserendoli nelle diverse pagine del sito e del blog.

Sviluppo e programmazione di attività di marketing automation

Il team ha sviluppato e implementato processi automatici di **lead nurturing** e **lead scoring** per **qualificare i contatti** commerciali generati dal sito e farli avanzare lungo il **processo d'acquisto**.



Risultati

- Nel primo anno di attività il sito di Gamba Bruno si è **posizionato** con oltre 60 parole chiave nei **primi 3 risultati dei motori di ricerca** e con più di 300 nella **prima pagina di Google**
- Il **traffico qualificato** (soprattutto organico) è aumentato di **15 volte**
- Il numero di **lead generati** dal sito è cresciuto di **20 volte**

4

“

***Fontimedia** si è dimostrato il **partner ideale**
per supportare **Terya**
nel processo di digital transformation.*

*Si è trattato di un **cambiamento radicale** per la nostra azienda
che ci ha consentito di avere un'**immagine innovativa** sul mercato,
in linea con le strategie di business,
ma soprattutto di raggiungere prospect
che mai avremmo pensato di contattare, il tutto in tempi ristretti.*

”

Alfredo Fabbri

Direttore Generale



Cosa facciamo

In **Fontimedia** aiutiamo le aziende B2B a sviluppare **strategie di digital marketing vincenti** progettandole in base agli **obiettivi** e alle **esigenze** di ogni realtà.

Acceleriamo la **crescita** della tua azienda, costruendo soluzioni di **marketing** e **commerciali** efficaci, su misura e dai **risultati** misurabili, che si concretizzano in un flusso continuo di nuovi contatti e opportunità commerciali.

Siamo partner certificato di **HubSpot** e applichiamo la metodologia **inbound**, la più efficace per il **B2B**, che comprende e integra molteplici attività:

- **ottimizzazione del sito** per la lead generation
- preparazione dei materiali di **content marketing**
- creazione e gestione del **blog aziendale**
- pianificazione e attivazione di **campagne email**
- **condivisione contenuti** sui canali social

Non esistono **soluzioni** preconfezionate che funzionino davvero. Grazie alla nostra **esperienza** siamo in grado di analizzare ogni realtà per costruire un piano **personalizzato** e di sicuro **successo**.

Fontimedia è un'agenzia **specializzata** nel settore B2B del quale conosciamo complessità ed esigenze.

Per scoprire come integrare la strategia in quella della tua azienda e ottenere risultati, **prenota** oggi una **sessione gratuita** con uno dei nostri **esperti**.

PRENOTA UNA CONSULENZA
GRATUITA



 fontimedia