

Fontimedia ha aiutato **Gamba Bruno SpA** ad aumentare del

2.000%

i contatti commerciali dal sito



Chi è Gamba Bruno SpA

Da oltre 50 anni, Gamba Bruno SpA 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

Gamba Bruno SpA 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°.



Gamba Bruno SpA 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.



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%

**lead generati
dal sito**

+ 1400%

**traffico qualificato
sul sito**

+ 28%

**tasso di conversione
delle landing page**

Obiettivi

Negli ultimi anni, grazie all'esperienza maturata nella gestione di numerosi progetti a livello nazionale, Gamba Bruno SpA 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:

- Migliorare il posizionamento del sito nei motori di ricerca per le parole chiave strategiche
- Aumentare il traffico qualificato proveniente dai diversi canali digitali
- Applicare processi di conversione per trasformare i visitatori in contatti commerciali validi
- 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 Gamba Bruno SpA, le esigenze dei mercati target, i valori che differenziano la società dai concorrenti e i processi di vendita.

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 Gamba Bruno SpA.

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



“

*Fontimedia si è dimostrato il partner ideale per supportare **Gamba Bruno SpA** 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.*

”

Testimonianza di
Alfredo Fabbri - Direttore Generale






Fontimedia è un'agenzia di **Inbound Marketing full-service** che concentra le proprie attività su un **obiettivo specifico**:

GENERARE PIÙ LEAD PER I NOSTRI CLIENTI

Partner Ufficiale di **HubSpot**, dal 2006 **leader mondiale** dell'**Inbound Marketing** con oltre 20.000 clienti in più di 90 paesi.

Pianifichiamo una **strategia personalizzata** per ogni cliente applicando tutte le **metodologie Inbound**.

Il nostro servizio prevede una **gestione completa e centralizzata** di tutti le componenti del Marketing Inbound

-  **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**

Tutti questi strumenti lavorano insieme trasformandosi in una **macchina perfetta** che aiuta aziende come la vostra a **generare più lead** e soprattutto convertirli in **clienti soddisfatti**.

Per conoscere come l'**Inbound Marketing** può essere integrato nella strategia della vostra azienda, **prenota** oggi una **sessione GRATUITA** con uno dei nostri **esperti**.

Richiedi una consulenza gratuita



 **fontimedia**
SOLUZIONI INBOUND MARKETING PER IL B2B