

snasto

Realizziamo i sogni dei nostri clienti

Se funziona, è **snasto**.

Se fa crescere, è **snasto**.

Dati e creatività fanno il marketing efficace.

Indice

Dati e creatività fanno il marketing efficace	5
Fondatori	5
• Luca Miacola	6
• Attilio Grisi	7
La nascita del nostro metodo	9
I nostri valori	11
Cosa possiamo fare	13
Case History	16
• Branding - Scuola Rousseau	21
• Lead Generation - Cribel Arredamenti	22
• Ecommerce - Nuovarredo	26
• Local Marketing - Makumba bar	28
• Luxury Branding & Web Design - Platinum	32
• Brand Launch - Volley Vipostore Francavilla	36
• Social Media - Sal8	40
• Ecommerce - Vipostore	



“

Sei a lavoro, in una di quelle pause che pause non sono.
Stai giocando a "ping pong di idee" con il tuo collega, quel
collega lì con cui il lavoro viene via facile, nonostante tutto.

Scadenze impossibili? Fatto.
Pressione alta? Una presenza costante.
Risultati? Enormi!

E così noti uno schema, un modo di lavorare che non avevi
mai trovato da nessun'altra parte, che nessuno ti aveva mai
detto fosse possibile. Che nessuno ti aveva mai insegnato.

E, nel giro di poche battute, un'idea:

”





RENDEREMO IL
MARKETING
EFFICACE, SEMPLICE
E MISURABILE.
PER TUTTI.

snasto



LUCA MIACOLA

La cosa più difficile del mio lavoro?

Spiegarlo a mia madre... dopo 20 anni di carriera nel Digital Marketing va ancora in giro a dire che aggiusto i computer!

Ingegnere informatico e dell'automazione, ironico, pacato ma deciso, mosso da un'ambizione ponderata e costante. Da oltre 20 anni accanto a grandi imprenditori pugliesi, si è fatto le ossa nel settore curando le attività di marketing di **Nuovarredo** e **Reddoak**, acquisendo un know-how trasversale dalla grafica allo sviluppo per poi abbracciare il marketing con un approccio ingegneristico basato sulle misurazioni. Dimostra la passione per ciò che fa nel ruolo di docente di "Digital Marketing", "SEO" e "Storytelling" per diversi enti di formazione in tutta Italia.



ATTILIO GRISI

*La cosa che più amo del mio lavoro?
Entrare nel cuore delle aziende, scoprire il loro rapporto
con i clienti e trasformarlo in storie, valore e successi.*

Divoratore di libri, fantasioso, curioso, abile oratore, affamato!
Queste sono le caratteristiche che rendono Attilio unico,
dopo **anni di lavoro come freelance** approda in una grande
azienda, dove la sua crescita professionale prende il volo.

Si specializza in **Growth Hacking** e **Business
Development**: ricerca ciò che è efficace e lo moltiplica,
ricerca ciò che non lo è e lo migliora!
Il segreto? Testare e non accontentarsi mai.



LA NASCITA DEL NOSTRO METODO

A volte devi prendere il "libro delle regole", il modo in cui tutti gli altri fanno il lavoro, e buttarlo via.

Qual è la cosa di cui le agenzie di marketing parlano meno?

Ci sono migliaia di professionisti e agenzie sul mercato, una gran parte di loro sono simili, se non *identiche*.

Tutti concentrati sui servizi che offrono, sempre pronti a dirti che la loro "bacchetta magica" porterà "clienti", senza specificare quali, quanti o quando.

In pochi ti parlano dei **dati**. Ancora meno quelli che si azzardano a parlare di **risultati**.

Noi crediamo che il marketing sia quella cosa che aumenta i fatturati.

Se i fatturati non aumentano, allora non è marketing.

DATI & CREATIVITÀ

FANNO IL MARKETING EFFICACE

1. ANALISI DEI DATI

Analizziamo dati e statistiche con un metodo unico, per trovare gli angoli d'attacco vincenti per la tua strategia

2. ANALISI DELL'AZIENDA

Con un metodo proprietario analizzeremo la tua azienda, i tuoi punti di maggior valore, per dare una voce unica al tuo brand

3. STRATEGIA

Grazie ai risultati delle analisi precedenti, la tua strategia sarà chiara, con obiettivi misurabili e un mix di strumenti su misura

4. SPERIMENTAZIONE

Nessuno ha la bacchetta magica o la "boccia di cristallo": tutte le azioni vengono ottimizzate durante l'intero progetto



I NOSTRI VALORI



Non ci fermiamo agli obiettivi da raggiungere: facciamo in modo che ogni nostro cliente sia autonomo e che il nostro lavoro continui a produrre valore nel futuro



RISULTATI

Scegliamo clienti che hanno obiettivi chiari e che non hanno paura di mettere in campo le risorse necessarie a raggiungerli. Gli obiettivi sono condivisi "a monte" e perseguiti con tenacia e alla continua ricerca del miglioramento.



PROGETTI

Realizziamo progetti, non pacchetti. Per raggiungere risultati ogni azienda ha bisogno di un mix unico di strumenti, competenze e contenuti. Ogni progetto è sartoriale e rispecchia l'unicità del cliente e del suo brand.



CORAGGIO

Abbiamo il coraggio di assumerci la responsabilità delle nostre proposte: se i risultati non arrivano nei tempi concordati, estendiamo la durata del progetto, senza nessun costo per il nostro cliente.



AUTONOMIA

Alla fine di ogni collaborazione prevediamo ore di formazione e strumenti di supporto che rendono il cliente autonomo, in grado di continuare a ottenere valore dal lavoro che abbiamo realizzato.



IL NOSTRO FOCUS? LA CRESCITA!



CERVELLERA
MAESTRI DEL LEGNO s.r.l.

Nuovarredo
DA NOI TI SENTI A CASA

Informazione Fiscale

vipostore

DIGIWORKS
#25YEARS #ALWAYSON



CIAO CIAO
MARTINO'S PIZZA



stratega
lead beyond



Bahia del Sol



MAKIMBA
BAR

BE FYSIO
CENTRO DI FISIOTERAPIA DINAMICA



BUSSOLASTAR

DEDÈ
couture

NARDELLI CAR
SERVICE



GUAPA



Giacomo
ROUSSEAU
Scuola Professionale



COSA POSSIAMO FARE



BRANDING

Un brand, che è molto più di un marchio, è un'azienda con un'identità forte e definita. Studiare il tuo brand ci permetterà di comunicarlo in modo efficace al target giusto. Creare il tuo brand ti permetterà di essere unico ed inconfondibile.



DIGITAL MARKETING

Per essere efficace il digital marketing di un'azienda dev'essere integrato su tutte le piattaforme, dev'essere coerente e deve puntare ad un unico risultato. Una volta individuati gli obiettivi sceglieremo gli strumenti più adatti per te e realizzeremo attività mirate per raggiungere il risultato.



SITI ED E-COMMERCE

La maggior parte di noi conosce almeno un imprenditore che ha attivato il proprio negozio online senza ottenere risultati. Un E-Commerce di successo passa per tante azioni, importantissime, che vanno ben oltre la sola creazione del "sito su cui vendere".



LOCAL MARKETING

Posizionare un'azienda locale sul territorio è un'attività davvero particolare: recensioni, geolocalizzazione, portali di settore, social... ma anche affissioni e stampa locale! Tutto deve essere studiato e pensato per raggiungere le persone attorno a te e portarle nella tua attività.



COSA POSSIAMO FARE



AUTOMAZIONE

Ogni giorno la tua azienda compie centinaia di operazioni ripetitive: e se potessi automatizzarle? Grazie alle tecnologie in nostro possesso siamo in grado di costruire una "macchina digitale" che svolge compiti al posto tuo: dalla gestione dei clienti all'invio di comunicazioni, sino a gestire vendite o prenotazioni.



SEO

Decine di milioni di ricerche al giorno, miliardi di risultati, milioni di utenti: questo è il potenziale SEO per la tua azienda. Con oltre 20 anni di esperienza (in un settore che ha poco più di 20 anni!) il nostro team vanta risultati eccezionali in termini di posizionamento: abbiamo portato decine di aziende in prima pagina, e continuiamo a riuscirci!



LEAD GENERATION

Le aziende che offrono servizi non hanno prodotti da vendere, vivono dei contatti dei loro potenziali clienti. La lead generation è l'insieme delle tecniche e delle strategie per generare contatti profilati e in target così che tu possa trasformarli in clienti soddisfatti.



FORMAZIONE

La tecnologia è avanzata tanto e le competenze digitali sono diventate fondamentali per un'azienda che vuole raggiungere i propri obiettivi. La nostra formazione accreditata ti permetterà di acquisire, o di far acquisire, le capacità che ti servono per superare la concorrenza.



CASI DI STUDIO
(PER RESTARE UMILI)



8 CASI DI STUDIO



BRANDING - SCUOLA ROUSSEAU

Una scuola di formazione professionale con 40 anni di storia alla ricerca di un nuovo linguaggio, di maggior fascino e capace di comunicare ai propri potenziali clienti l'opportunità di costruirsi un futuro migliore e entrare con successo nel mondo del lavoro.



LEAD GENERATION - CRIBEL

Un negozio di arredamento, storicamente posizionato nel B2B locale, ci ha scelti per una campagna a livello nazionale dedicata ad acquisire contatti di ristoratori, albergatori e titolari di attività ricettive. Numeri top con un CPA bassissimo.



E-COMMERCE - NUOVARREDO

Uno delle più importanti catene di arredamento d'Italia, con un ecommerce capace di generare centinaia di migliaia di euro/mese di fatturato grazie ad un marketing mix complesso, studiato e mantenuto in ogni dettaglio. L'esempio perfetto di come e diversificare i propri investimenti.



LOCAL MARKETING - MAKUMBA

Oltre 200 recensioni positive e una salda prima posizione su tutti i motori di ricerca e comparatori, oltre che un elenco nutrito di clienti con cui interfacciarsi. Questo è il risultato di un lavoro a cavallo tra fisico e digitale per un bellissimo bar di Francavilla Fontana.



8 CASI DI STUDIO



LUXURY BRANDING E WEB DESIGN - PLATINUM

Manuel, stilista e creativo con una grande esperienza nel settore luxury, ha iniziato il suo percorso con noi nel momento più importante: aveva un nome e i primi bozzetti, sognava un brand capace di comunicare il nuovo Made in Italy: elegante, ma versatile, di altissima qualità ma sobrio, semplice ma indimenticabile.



BRAND LAUNCH - VOLLEY VIPOSTORE

In un qualunque pomeriggio d'inverno un gruppo di amici appassionati di volley si ritrova, a Francavilla, intorno al tavolino di un bar. Non serve altro per decidere di mettere in piedi il più ambizioso e completo progetto di Volley Femminile del territorio. Step 2? Chiamare Snasto!



SOCIAL MEDIA - SAL8

Sal8 è un cocktail bar aperto da poco più di un anno, un locale con un fascino di altri tempi dove ogni particolare è curato nel minimo dettaglio. La nostra sfida è stata quella di promuovere il locale, riempirlo anche durante i giorni della settimana e far scoprire alle persone il loro servizio di ristorazione.



ECOMMERCE - VIPOSTORE

Ci sono poche cose più frustranti di un e-commerce che vende, ma poco. Siamo entrati in Vipostore in punta di piedi, con un focus "laser" sulle vendite del loro e-commerce e con una missione semplice. Farlo decollare! 4 mesi dopo, con un +84% di vendite, siamo pronti a raccontarlo.

BRANDING - SCUOLA PROFESSIONALE "G. ROUSSEAU"

Un team di 5 persone, tutte centrali nella vita dell'azienda, guidato da un'imprenditrice appassionata e motivata e un manager preciso, minuzioso e lungimirante. Ci affidano il loro brand per scrivere la prima pagina di un nuovo capitolo fatto di nuova sede, digitalizzazione totale e miglior comunicazione.

IL LAVORO:

- Analisi Business
 - Analisi dei Microdati
 - Redazione del Brand Book
 - Macro Strategia Marketing
- Realizzazione Nuovo Sito Web Aziendale
- Progettazione della Visual Identity:
 - nuovo logo
 - grafica coordinata
- Video Istituzionale Corporate
- Shooting Fotografico Professionale



BRANDING - SCUOLA PROFESSIONALE "G. ROUSSEAU"

ANALISI BUSINESS:

- **Analisi dei Microdati:**

- analisi di mercato passiva basata su dati disponibili in rete su piattaforme professionali, che riguardano
 - dati sulle ricerche google
 - dati anagrafici sulle tipologie di cliente che effettua le ricerche
 - analisi dei competitor e della loro comunicazione
 - valutazione dei contenuti presenti in rete
 - studio della Customer Journey: *cosa fa il cliente che vuole il nostro servizio? Dove lo trovo? Come lo catturo?*

- **Brand Book:**

- l'essenza di un brand condensata in un libro che contiene
 - l'archetipo del brand
 - il suo stile comunicativo
 - verbale
 - grafico
 - le Prospect Persona: gli identikit dei potenziali clienti
 - la strategia *macro* per comunicare il valore e i servizi dell'azienda



G i a c o m o
ROUSSEAU
Scuola Professionale



#9D426B



#576E78

Pittogramma



Logotipo

G I A C O M O
ROUSSEAU
Scuola Professionale

Font

Encode Sans Light
Encode Sans Bold

15



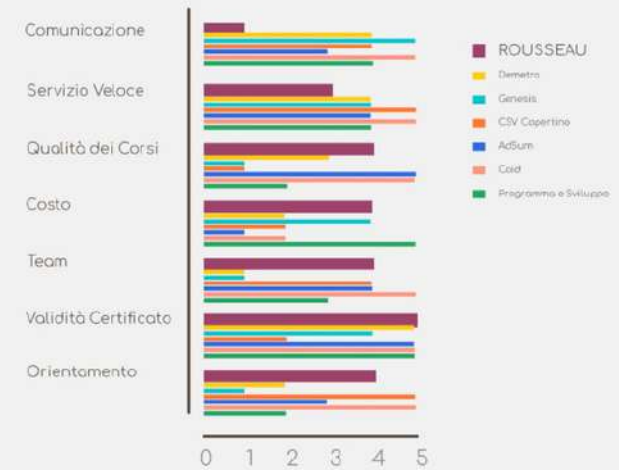
17

04

IL MERCATO

In questo scenario diventa fondamentale l'introduzione del concetto di **orientamento** e **mentoring** nella comunicazione, nella strategia e nell'offerta della Scuola Rousseau. Un vero e proprio elemento di diversificazione totale, il catalizzatore di un'offerta formativa eccellente che aspetta solo di trovare gli studenti giusti.

La Proposta Unica di Valore in Grafico



05

LE PROSPECT PERSONA



FRANCA: *"Non si finisce mai di im"*

Dati Anagrafici: donna, tra i 55 e i 60 anni

Professione: impiegata nel settore pubblico da 1

Capisaldi: famiglia, collaborazione, altruismo

Aspirazioni: pensione con pieni benefit ma anche con nipoti da crescere e coccolare e figli da aiutare "sistemarsi"

Gruppo di influenza: colleghi, colleghe e amici di famiglia, persone con cui confrontarsi per scambiare idee e opinioni

Fonti preferenziali di informazioni: facebook, soprattutto i gruppi e la sua cerchia ristretta, e giornali locali

Paure: che la propria mancanza di conoscenza su alcuni argomenti possano causarle esperienze negative (truffe, difficoltà a svolgere il proprio lavoro)

Opportunità: nella sua rete gravitano famiglie e giovani che potrebbero essere interessati a offerte non necessariamente dirette alla stessa Franca



GIOVANNI: *"Ho bisogno di ritrovare/mantenere il mio lavoro"*

Dati Anagrafici: uomo, tra i 40 e i 55 anni

Professione: operaio specializzato o manovale esperto nei settori metalmeccanico, elettrico, edile, carpenteria, ecc

Capisaldi: famiglia, sicurezza dello stipendio

Aspirazioni: Giovanni non ha particolari ambizioni personali, il suo obiettivo è ritrovare o mantenere un impiego sicuro trasformando l'esperienza accumulata negli anni in attestati e certificazioni che possano garantirgli sicurezza lavorativa

Gruppo di influenza: datori di lavoro/superiori, CAF e Sindacati, colleghi, parenti e coetanei

Fonti preferenziali di informazioni: stampa locale, social media, contenuti condivisi su whatsapp/messaggistica

Paure: che la sua esperienza da sola non sia sufficiente a trovare un impiego in virtù dei grandi cambiamenti nel mondo del lavoro, sia dal punto di vista delle competenze che dal punto di vista legale

Opportunità: entrare in contatto con Giovanni significa entrare in contatto con tutta una serie di suoi colleghi e amici che potrebbero vivere le sue stesse esigenze e paure nello stesso momento

BRANDING - SCUOLA PROFESSIONALE "G. ROUSSEAU"

SITO WEB:

- **SCUOLAROUSSEAU.IT**
 - design mobile first
 - ottimizzazione SEO
 - scivoli per raccolta lead
 - sistema di caricamento semplificato dei contenuti, per dare indipendenza allo staff dell'azienda
 - organizzazione dell'intera offerta formativa in categorie facili da navigare
 - velocità di caricamento ottimizzata
 - pieno rispetto GDPR



LEAD GENERATION

CRIBEL ARREDAMENTI

Un negozio di arredamento, storicamente posizionato nel B2B locale, ci ha scelti per una campagna a livello nazionale dedicata ad acquisire contatti di ristoratori, albergatori e titolari di attività ricettive ai quali vendere su progetti personalizzati. Numeri top con un CPA bassissimo.

IL LAVORO:

- Campagna All-Line
 - Affissioni e Smart Personalizzata
 - Spotify & Radio
 - Google & Facebook
- Realizzazione Landing Page dedicate
- Marketing Automation
 - Sequenza di Nurturing
 - Promemoria appuntamento
- Gestione Lead



LEAD GENERATION CRIBEL ARREDAMENTI

La campagna offline

LA SOLUZIONE
ideale per il
tuo Ristorante



CRIBEL
INDUSTRIA DEL TAVOLINO

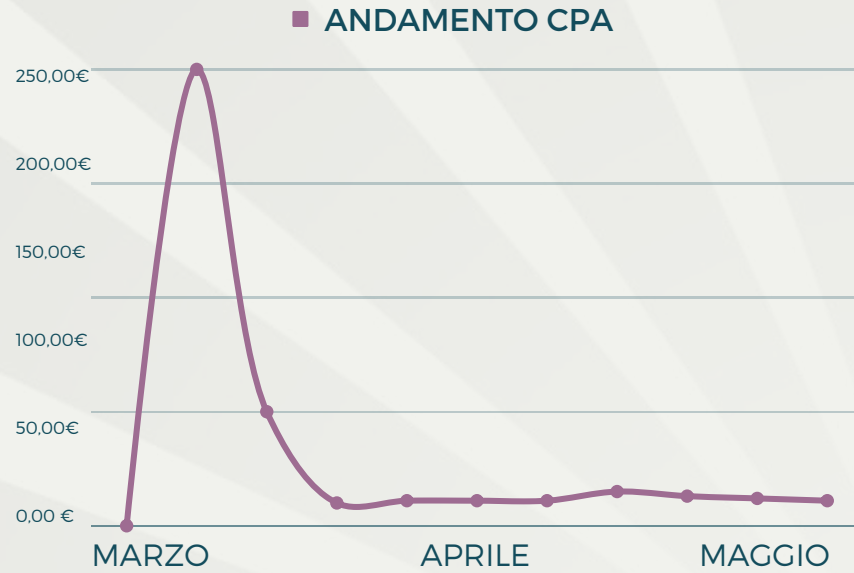


LEAD GENERATION CRIBEL ARREDAMENTI

La campagna digitale

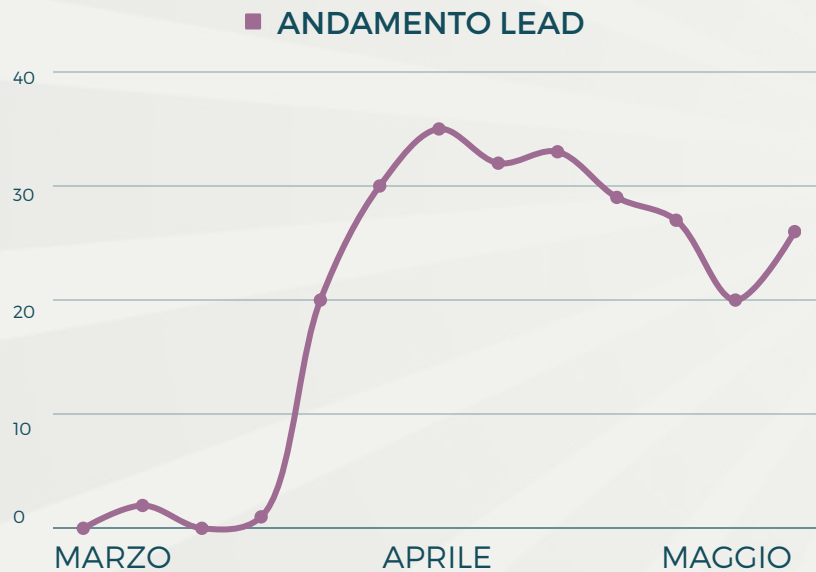


LEAD GENERATION CRIBEL ARREDAMENTI



I NUMERI

- Durata: 4 mesi
- Numero Lead: 317
- CPA Medio : € 28,00
- Valore contratto medio: 2.000
- Numero contratti chiusi: 36



ECOMMERCE - NUOVARREDO

Nuovarredo, uno dei principali rivenditori di arredamenti in tutta Italia (oltre 17 punti vendita più ecommerce) decide di chiudere il proprio negozio online.

5 mesi dopo, la direzione decide di ripartire con le vendite online.

Come abbiamo fatto a riportarlo in attivo in meno di 3 mesi?

IL LAVORO:

- Restyling Sito Web
- Email Marketing
- Reputazione
- Advertising



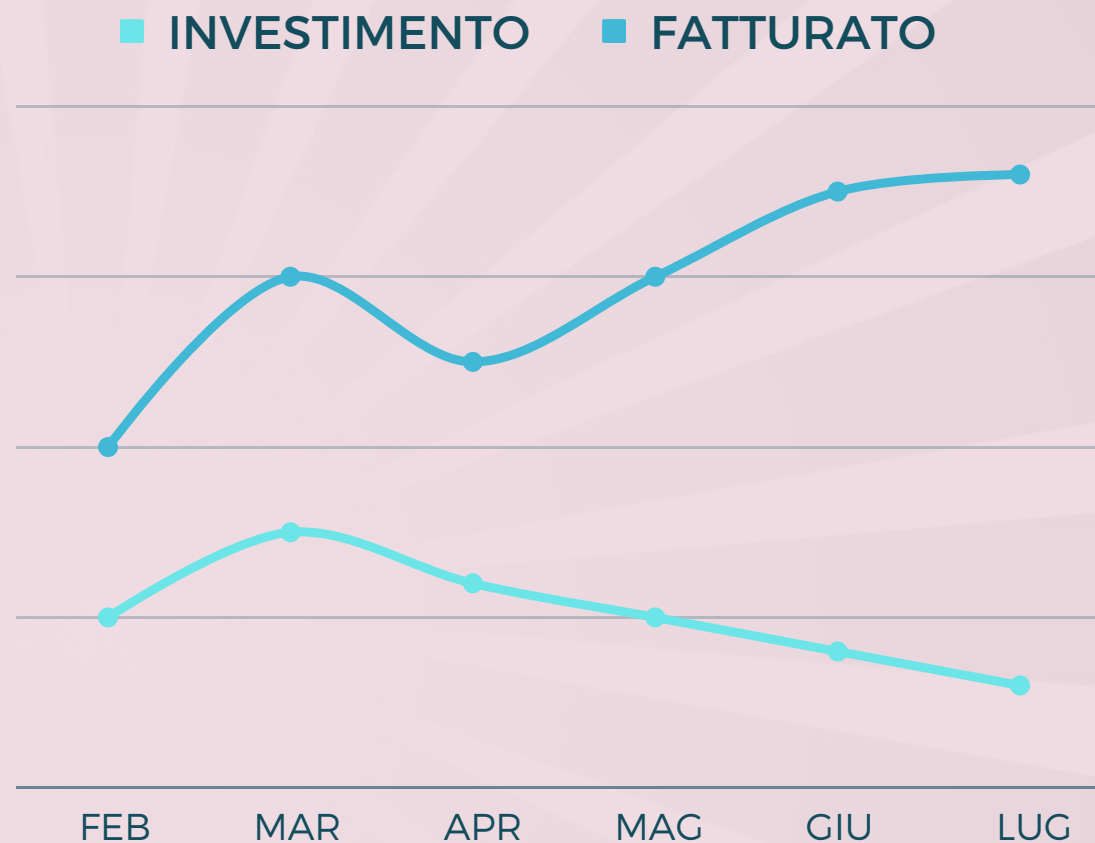
ECOMMERCE - NUOVARREDO

E dopo tre mesi?

Abbiamo raggiunto il pareggio tra ADS e INCASSO nel giro di poche settimane, puntando tanto su email e prodotti in pronta consegna. Da lì, **sfruttando le piattaforme di advertising** e le loro **intelligenze artificiali** abbiamo ampliato velocemente i nostri pubblici.

Il segreto (di pulcinella) sta nelle **leve accessorie** alla vendita come:

- pronta consegna
- garanzia e resi
- ottime recensioni e testimonianze



LOCAL MARKETING - MAKUMBA

La situazione: un bar che conquista per la sua semplicità, un ambiente in cui le persone di qualsiasi età si sentono a casa. Molto frequentato per la colazione e gli aperitivi. Obiettivo principale quello di far aumentare l'affluenza di utenti durante la pausa pranzo e l'orario della merenda e aumentare le recensioni.

IL LAVORO:

- Gestione social
- Campagne pubblicitarie online/offline
- Realizzazione minisito vetrina con moduli di contatto
- Realizzazione menù digitale
- Gestione recensioni
- Gestione Google My Business
- Shooting fotografici

**M
A
K
U
M
B
A
BAR**

LOCAL MARKETING - MAKUMBA

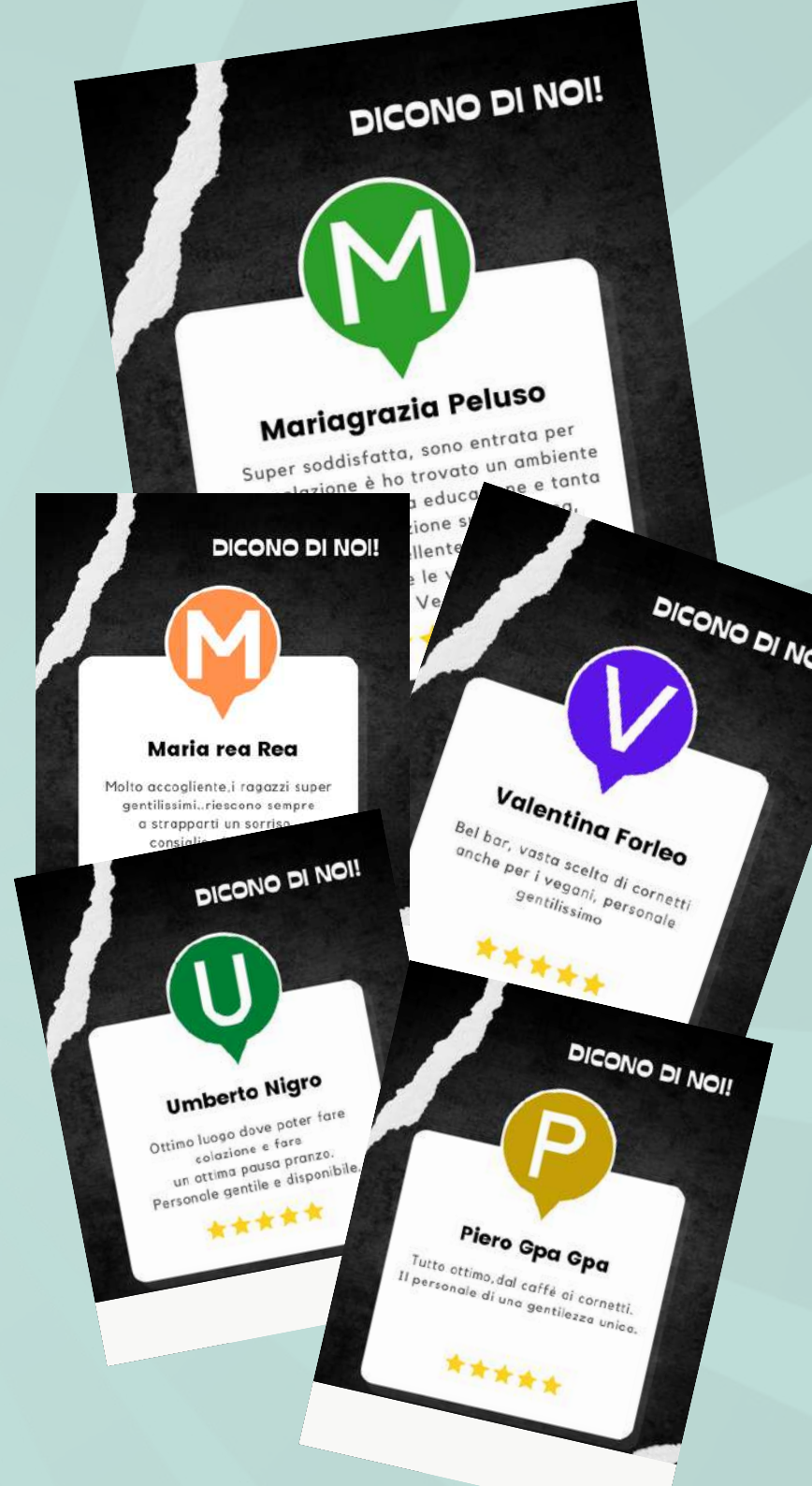
Si dice che per ottenere delle buone recensioni e far aumentare il punteggio della propria attività su Google basti lavorare bene, farsi conoscere e il resto verrà da sé.

Tutto vero, tuttavia potrebbe non essere sufficiente: sono pochi gli utenti che spontaneamente lasciano recensioni positive, così abbiamo deciso di incentivare i clienti del Makumba a condividere la loro esperienza.

I protagonisti di questa azione sono stati un qr code e un'email automation.

Nel locale sono presenti qr code per visualizzare il menù, una volta scansati appare un popup che invita l'utente a registrarsi per restare aggiornato sulle novità del Makumba.

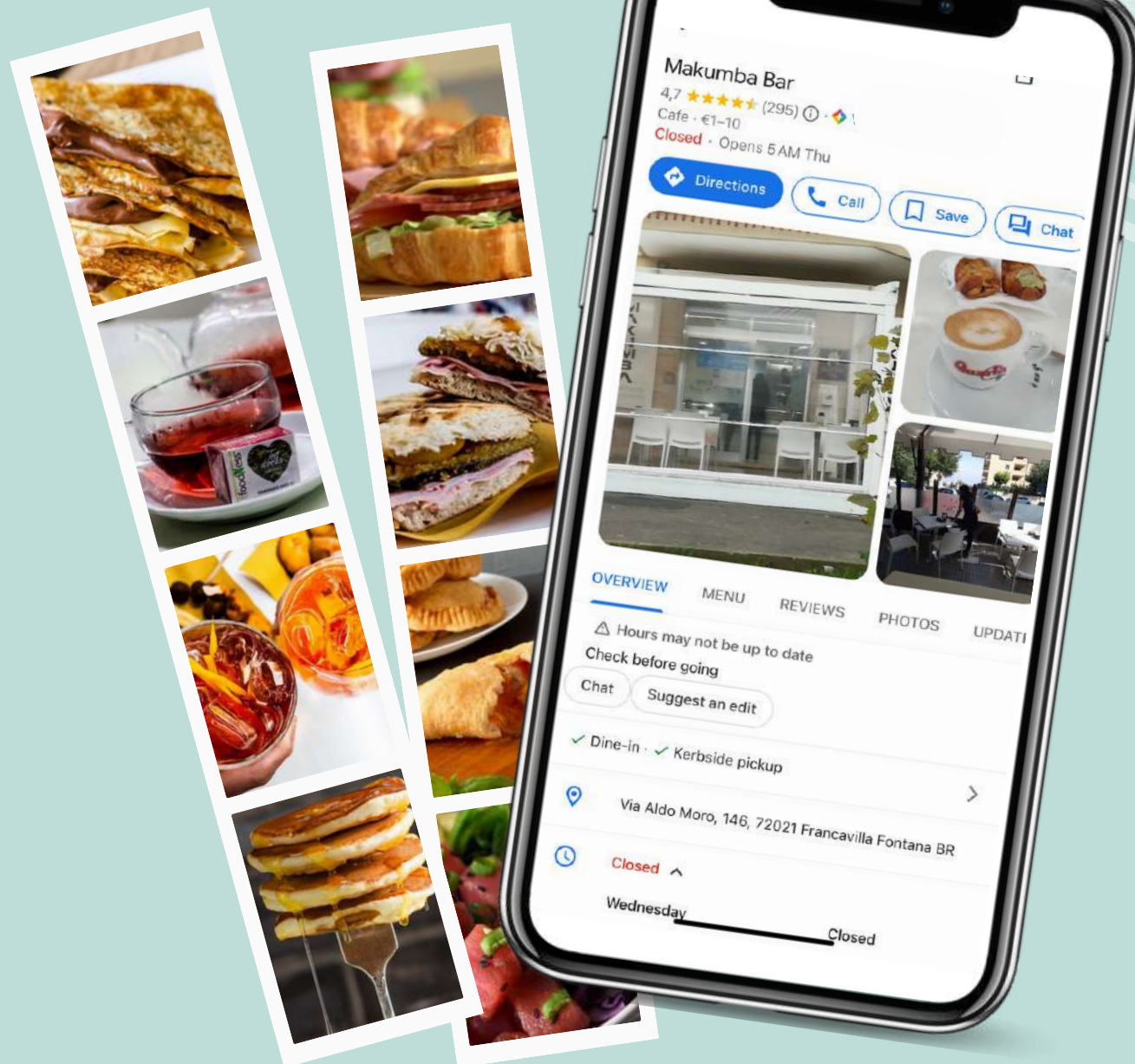
Dopo la registrazione prende il via l'email automation: viene inviata un'email dove si invita l'utente a compilare un breve sondaggio di valutazione sul Makumba Bar e una volta completato, se il feedback è stato positivo, viene chiesto all'utente di lasciare una recensione Google.



LOCAL MARKETING - MAKUMBA

RISULTATI

- Primi posizionamenti in tutti i motori di ricerca
- 4,7 valutazione Google
- **295 recensioni Google**
- Punto di riferimento per la pausa pranzo
- Punto di riferimento per merenda



LOCAL MARKETING - MAKUMBA

PRODUZIONE OFFLINE

- Grafica personalizzata Makumba
 - Tovaglioli
 - Portatovaglioli
- QRcode per menù
- QRcode richiesta recensioni
- Eventi



LUXURY BRANDING E WEB DESIGN - PLATINUM

Manuel, stilista e creativo con una grande esperienza nel settore luxury, ha iniziato il suo percorso con noi nel momento più importante: aveva un nome e i primi bozzetti, sognava un brand capace di comunicare il nuovo Made in Italy: elegante, ma versatile, di altissima qualità ma sobrio, semplice ma indimenticabile.

GLI OBIETTIVI

- Definire la Brand Identity
 - Logo e Visual
 - Brand Personality
 - Asset Online e Offline
- Trasmettere i valori tipici del Luxury Made in Italy, in chiave contemporanea
- Avviare l'e-commerce internazionale
- Supportare il brand nelle campagne B2B



LUXURY BRANDING E WEB DESIGN - PLATINUM

Quando Manuel ci ha affidato il suo progetto aveva già provveduto a far realizzare il logo per la sua attività, noi abbiamo costruito la brand identity e visual di Plàtinūm sfruttando il punto di partenza che ci era stato fornito.

COSA ABBIAMO FATTO

- **Brand**
 - Studio Logo
 - Studio visual
 - Brand personality
- **Pre-Lancio**
 - ADS opere d'arte
- **Lancio**
 - Shooting
 - Social
 - Sito Web



[PLÀ · TI · NŪM]

LUXURY BRANDING E WEB DESIGN - PLATINUM

[PLÀ · TI · NŪM]

Per andare a sottolineare il Made in Italy abbiamo giocato sul collegamento con l'arte italiana per far risaltare la provenienza dei capi, sinonimo di garanzia nell'ambito dell'abbigliamento e della qualità dei tessuti utilizzati.

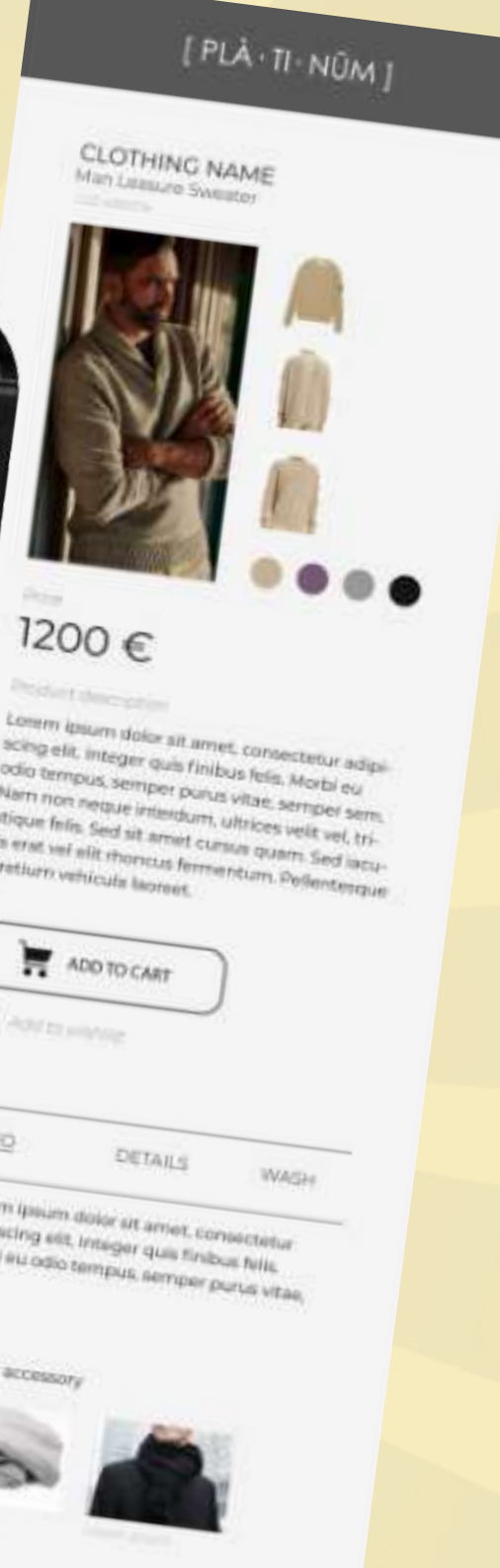
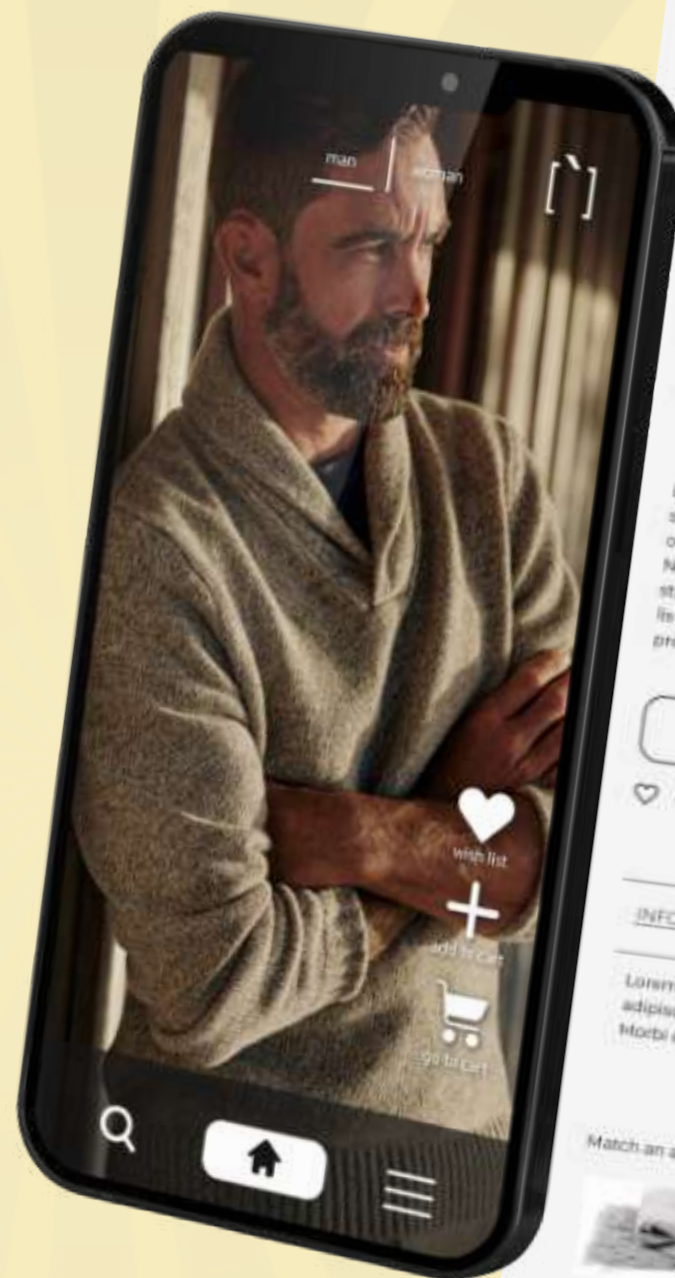
Nella campagna di lancio abbiamo scelto di utilizzare le famose sculture di artisti italiani, molto conosciuti nel mondo, che fanno riferimento alla perfezione del corpo e dell'animo quasi divino.



LUXURY BRANDING E WEB DESIGN - PLATINUM

È sempre stata nostra intenzione presentare il Plàtinūm in maniera forte e decisa così da fare subito spazio nel mondo dei luxury brands.

Il sito internet, dallo stile minimal e ricercato, è stato realizzando seguendo le ultime tendenze per una UI immersiva: i nostri capi vengono presentati attraverso brevi video favorendo un'esperienza interattiva nella versione mobile. I video riempiono lo schermo e trasportano l'utente nell'universo Plàtinūm raffinato, elegante e curato nei minimi dettagli.



BRAND LAUNCH

VOLLEY VIPOSTORE

Era febbraio 2022 quando ci è stato proposto di curare l'ideazione del brand Volley Vipostore Francavilla: una società sportiva di pallavolo con l'obiettivo di riportare l'eccellenza del volley a Francavilla e di lanciare la sua prima squadra nel Campionato B2 Femminile Nazionale.

GLI OBIETTIVI

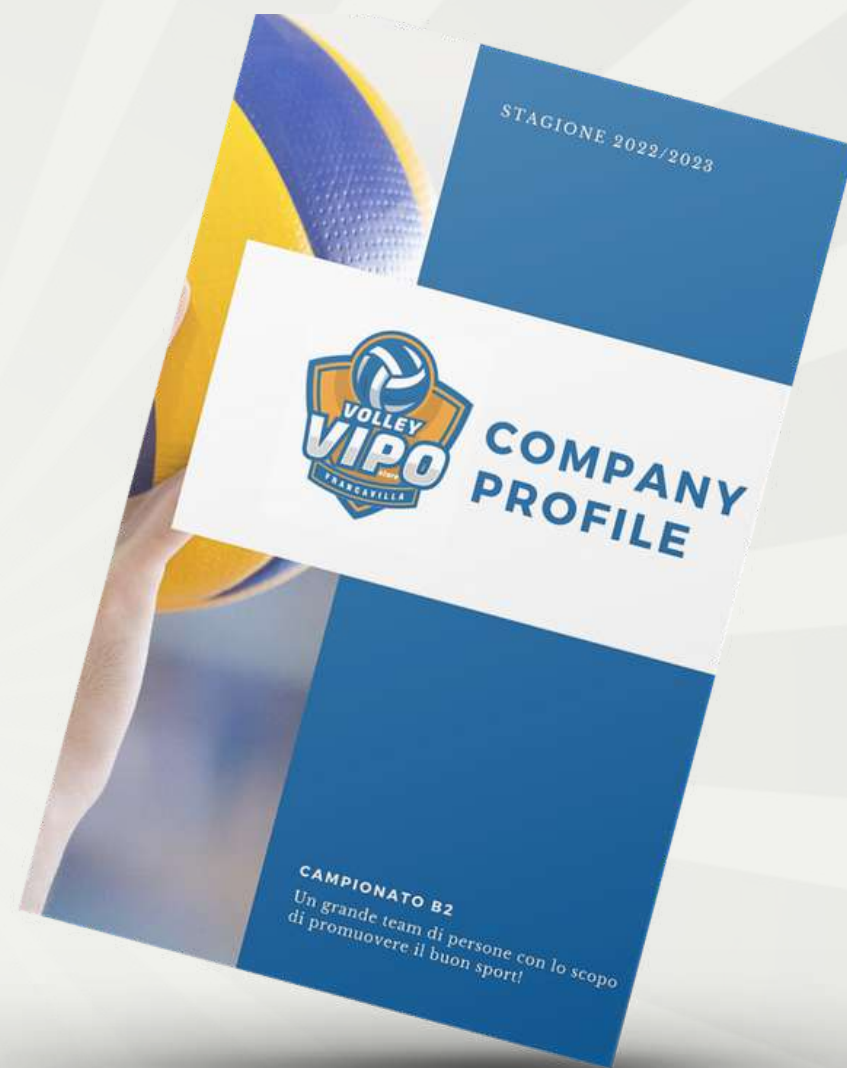
- Definire una Brand Identity basata sui valori dei numerosi dirigenti sportivi
- Trasmettere la società sportiva come una famiglia che voleva riportare a Francavilla l'amore per il volley
- Gestire le comunicazioni con le istituzioni del mondo del volley e la federazione
- Trasmettere fiducia ai potenziali sponsor



BRAND LAUNCH VOLLEY VIPOSTORE

La sfida non era facile, la criticità maggiore era mettere d'accordo gli oltre 20 membri della dirigenza. Sono stati organizzati diversi brain storming e riunioni per definire i valori aziendali, sono state fatte diverse proposte di logo e alla fine abbiamo redatto un Company Profile che racchiudesse in un documento chiaro e sintetico tutte le caratteristiche intrinseche e non della società.

Subito dopo ci siamo dedicati alla redazione di un piano di partnership che rendesse appetibile la sponsorizzazione alle aziende locali. L'idea di base era rendere remunerativa e misurabile la sponsorizzazione. Con sistemi di scambio di valore personalizzati per ogni sponsor siamo riusciti a portare oltre 30 aziende ad investire sulla società!



BRAND LAUNCH - VOLLEY VIPOSTORE

AWARENESS LOCALE

Convinte le aziende ci siamo rivolti alla cittadinanza con una serie di azioni a costo zero che potessero far conoscere la società ai Francavillesi:

- Comunicati stampa
- Pubblicazione costante sui social
- Partecipazione ad eventi
- Collaborazioni con altre società sportive
- Partecipazione della mascotte alle partite in casa
- Dirette Social

179.045

Utenti raggiunti

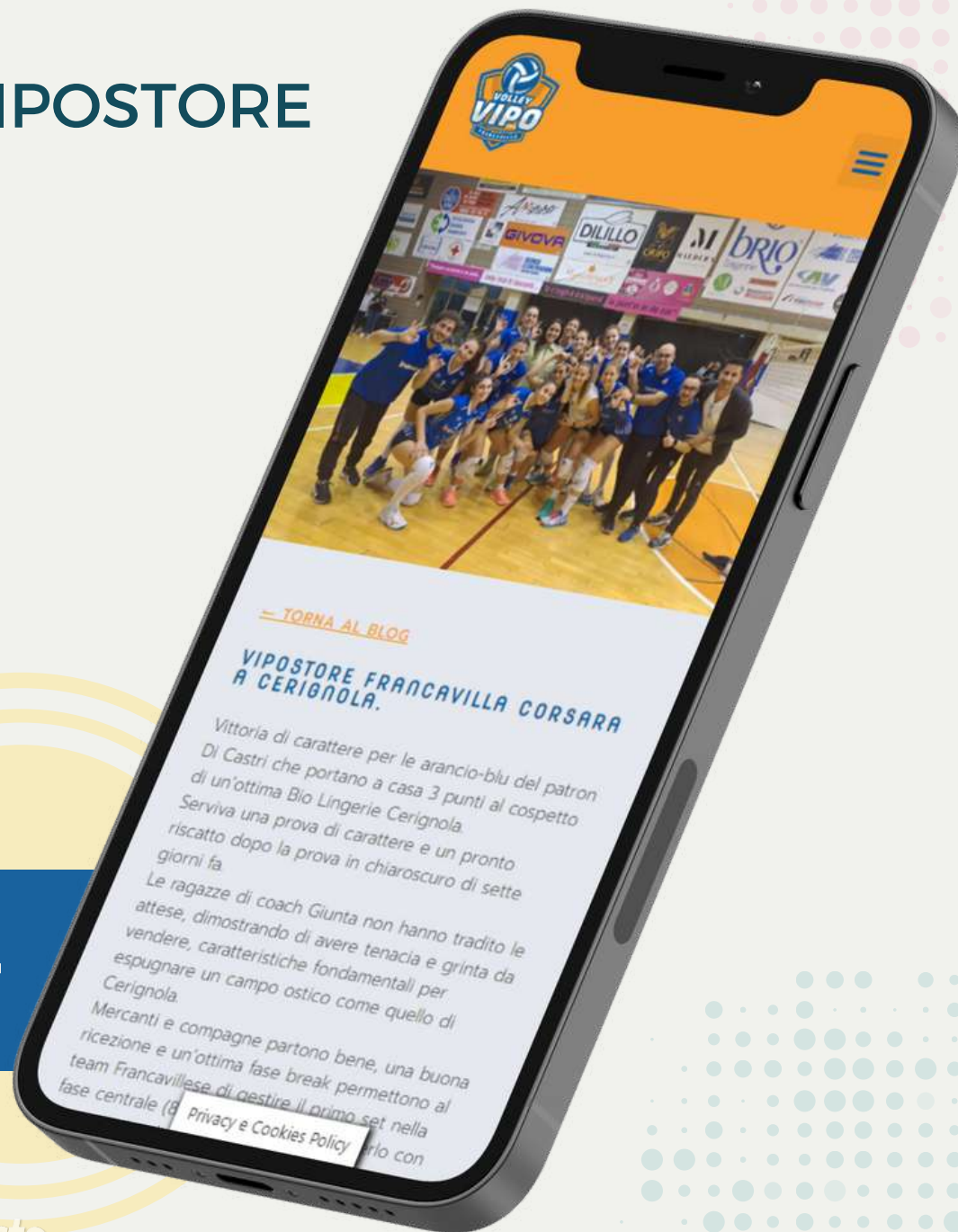
61.521

Utenti sulle pagine

9.304

Utenti coinvolti

Oltre 3.140 siti parlano di noi



BRAND LAUNCH - VOLLEY VIPOSTORE

SERVIZI AGLI SPONSOR

Una società con questi obiettivi vive del network che la sostiene, per questo sin da subito abbiamo messo a disposizione le nostre conoscenze nel mondo del marketing per fornire agli sponsor nuove finestre digitali per far sì che il loro supporto avesse dei reali benefici:

- Tessera VIPOLOVERS
- Presenza online
- Menzioni social
- Attività al palazzetto durante le partite
- Ambassadorship delle giocatrici
- Landing Page Dedicate



40

Aziende Sponsor

19.845

Persone Raggiunte

695

Lead Generate

snasto



VIA TORRE SANTA SUSANNA 124
MESAGNE (BR)



WWW.SNASTO.IT



INFO@SNASTO.IT



389 915 2310 - 327 189 0309



snasto