



WE ARE GROUP è un innovativo progetto di start-up imprenditoriale che nasce dallo studio di un team giovane che ha sviluppato, implementato e testato una strategia innovativa che cambia radicalmente l'approccio tra azienda e società di consulenza nell'ambito del DIGITAL MARKETING.

Dall'attuale approccio si passa al deployment di una strategia strutturata, ovvero una DIGITAL INNOVATION STRATEGY, un nuovo metodo di concepire l'azienda target finalizzato a radicare la strategy nel tessuto aziendale, un concept utile per tutte quelle aziende che vedono il DIGITAL come un'opportunità per il presente e uno strumento indispensabile nel prossimo futuro.

Questo approccio innovativo nasce dalla crescente domanda del mercato di soluzioni integrate (AiO) di DIGITAL MARKETING, COMUNICAZIONE E MANAGEMENT, volte all'ampliamento o consolidamento del business esistente o all'orientamento verso politiche di business rescue per le quali aziende in particolare difficoltà possano entrare in contatto con nuovi mercati e quindi con nuove sacche di potenziali stakeholders.

Il DIGITAL - Un'opportunità da non sottovalutare

In Europa, in un mondo in cui l'economia è liquida e l'accesso a internet non è una prerogativa esclusiva dei millennials, solo il 24% delle imprese mette a disposizione un sito web con possibilità di lead generation, ovvero opportunità di generare prenotazioni o ordini direttamente online (fonte Eurostat). La situazione in Italia non è certo delle migliori e ci posiziona in coda rispetto ai competitor europei con una recente ricerca che delinea come principale ostacolo alla digitalizzazione, nel 2018, la mancanza di cultura e conoscenze pratiche da parte del management e del tessuto aziendale (fonte Key4biz).

Il dato evidente è che, la maggior parte dei brand, sentono l'esigenza a breve termine di migliorare la propria strategia digitale e la propria presenza sui social, oltre che incrementare il traffico verso il proprio sito aziendale (45%) e generare lead (49%).

Il fatturato cosiddetto "online" è in costante crescita anche se ancora poche aziende investono adeguatamente nella digital transformation.



Solo una piccola percentuale delle PMI (5,1%) utilizza un sito e-commerce di proprietà o si serve di una piattaforma intermediaria.

Da non sottovalutare, inoltre, la crescita che si ottiene conseguentemente in termini di brand awareness attraverso l'attività social e web, considerata importante da più della metà del campione intervistato (71,2%).

IL DIGITAL – L'investimento in Italia

Tra le motivazioni per cui l'investimento italiano in Digital è carente il primo fattore da considerare è legato all'arretratezza del nostro paese rispetto alla realtà europea e non solo. Vi sono, infatti, affermate realtà oltre oceano che da tempo adottano con successo crescente strategie e politiche digital oriented.

Attualmente, in Italia, lo scoglio più grande è rappresentato dall'incertezza sul cosiddetto R.O.I. – Return On Investment oltre che alla scarsità di figure professionali, che siano esse interne o esterne all'azienda, adatte a sviluppare strategie vincenti e dal rischio sostenibile.

WE ARE DIGITAL – Digital Innovation Strategy

MISSION: Offrire consulenza alle aziende sul mondo digital implementando per ciascuna una DIGITAL INNOVATION STRATEGY.

VISION: Diventare il punto di riferimento per quanto riguarda la consulenza aziendale sotto il profilo dell'innovazione, del marketing, della comunicazione, anche in ottica business analytics e rescue.



Nell'attuale contesto storico e socioeconomico WE ARE DIGITAL si pone due obiettivi principali: lanciare campagne di informazione e formazione sulle tematiche digitali, con lo scopo di sensibilizzare le aziende e, conseguentemente, elaborare per loro conto delle DIGITAL STRATEGIES complete, consentendo così ad ogni azienda di superare il digital gap e di iniziare sin da subito a trarre i benefici che queste nuove politiche riescono a garantire.

Inviteremo le aziende target al nostro evento di presentazione e proporremo loro degli speech affiancati da divertenti interpretazioni teatrali, sotto forma di monologo, che affronteranno la tematica del digital e dei social media sotto ogni punto di vista. Verranno analizzati strumenti, opportunità, potenzialità, limiti e casi studio reali oltre che i dati più recenti a disposizione in materia di innovazione digitale.

Al termine della prima fase dell'incontro inviteremo le aziende target interessate a prender parte a un colloquio B2B con un nostro Digital Marketing Specialist che, dopo aver raccolto informazioni sull'azienda target mediante un ampio questionario conoscitivo (circa 30min), sarà in grado di produrre una strategy di partenza nei giorni successivi. La strategy e il business plan appositamente studiati per ogni singola azienda verranno presentati direttamente ai partecipanti nella loro sede. In tale circostanza si darà successivamente avvio alla vera e propria transizione digitale, verranno infatti stabiliti obiettivi e tempi certi per ciascuno di essi. Verrà, inoltre, presentato un piano dei costi dell'azione stessa, nella massima trasparenza.

L'innovazione WE ARE DIGITAL sta nell'approccio con il quale ci si rivolge al mercato. L'elaborazione di un piano strategico, indipendente dal livello di partenza dell'azienda target, avrà l'obiettivo di individuare i migliori strumenti e le migliori strategie disponibili, integrando il massimo livello di innovazione in ambito marketing, management e communication. Il piano in questione sarà, inoltre, un valido strumento per analizzare le opportunità di crescita del business offerte dai nuovi strumenti di marketing.

La particolare attenzione conseguenza dell'approccio innovativo e una rigida politica di follow-up del cliente consentiranno di seguire una catena logica, dall'analisi iniziale, allo studio degli strumenti, alla loro pianificazione e totale integrazione nel tessuto aziendale. Questa strategia integrata consentirà così all'imprenditore di concentrarsi sulla gestione della propria azienda delegando completamente ad un team di professionisti la strategia di Digital Growth. Questo avrà in qualsiasi momento a disposizione un team altamente qualificato



e potrà contare su report puntuali, potendo monitorare costantemente l'efficacia dell'azione introdotta.

E' necessario rimuovere il pensiero che in una DIGITAL STRATEGY il R.O.I. (Return On Investment) sia un'incognita totale. Ad oggi vi sono strumenti utili ad effettuare previsioni e statistiche oltre che case studies pratici che dimostrano la quasi impossibilità di fallimento a partire da una strategia costruita ad-hoc sull'azienda target. I moltissimi casi a disposizione evidenziano nella totalità dei casi un R.O.I. positivo a partire dal primo anno di implementazione della strategy, seppur in percentuale chiaramente variabile.

Il cuore dell'azione di marketing: LA DIGITAL INNOVATION STRATEGY

Una DIGITAL INNOVATION STRATEGY è uno studio approfondito indirizzato alle aziende che abbiano intenzione di valutare il proprio livello di partenza e le opportunità di crescita offerte dall'integrazione delle migliori strategie di marketing digitale a disposizione. Che si abbia un e-commerce, che lo si abbia avuto o che non si abbia ancora un sito internet e non si sappia nemmeno di cosa si parli non importa. Il nostro studio, attraverso un business plan, analizzerà le reali prospettive dell'azienda in funzione dell'integrazione di strumenti digital più o meno complessi, studiati ad-hoc per ciascun caso preso in esame. Sarà possibile, inoltre, analizzare l'entità dell'investimento in funzione alle reali prospettive dell'azienda. Un questionario iniziale sarà utile ad acquisire dati per ottenere una fotografia dello stato attuale dell'azienda e di conoscere, caso per caso, quali sono le prospettive in relazione all'introduzione di una strategia di marketing online e offline, che sappia sfruttare gli strumenti più adeguati. La strategia comprende tutti gli step, dalla realizzazione di un sito web alla gestione, dal supporto commerciale per la conversione al customer care e alla formazione in azienda. La soluzione AiO consente un monitoraggio della strategia costante da parte del team di supporto che potrà intervenire costantemente con interventi migliorativi, eliminando così ogni difficoltà di gestione da parte del cliente.