

# Trentacinque anni di strategie comunicative nell'advertising, nel marketing, nel web.

Intervista al direttore creativo di Formula Advertising  
Giuseppe Lamarca.



## ***Che tipo di portfolio clienti ha formula advertising ?***

Molto vario e questa è una grande opportunità: permette di mediare esperienze da settori diversi per reinventare approcci facendo tesoro delle nuove conoscenze. I nostri clienti sono Aziende che operano sul mercato nazionale e internazionale, spesso con brand noti nel "B2B" e nel "B2C". Il nostro portfolio clienti è on-line su [www.formulaadv.it](http://www.formulaadv.it) e parla più di tante parole autoreferenziali. Vorrei sottolineare che attualmente oltre il 60% dei progetti creativi che realizziamo fanno parte dell'area web.

## ***Qual è il trend nel web?***

In questi anni la domanda di "web di qualità" sta aumentando. Molte Aziende si trovano nella condizione di affrontare per la prima volta il web in maniera adulta, e per farlo cercano partner con esperienza, professionalità e serietà, il che significa capacità di guidarli in un percorso di scelte e non semplicemente di implementare e soddisfare le loro richieste.

## ***I budget dedicati per ottimizzare i risultati dei progetti web sono valutati dai clienti ?***

Mettere on-line un sito è solo un punto di partenza, se si vogliono ottenere risultati, il consiglio è quello

di tenere sempre una percentuale di budget per il post on-line, servirà per il posizionamento, per campagne di web marketing e per ottimizzare i risultati. Utilizzare molte risorse per costruire un veicolo e non avere poi i fondi per fare rifornimento è logicamente insensato.

## ***Come vedete il mercato web anche alla luce della crisi economica in atto?***

Certamente il marketing strategico digitale può aiutare le Aziende a recuperare terreno. Bisognerà vedere se vorranno lasciare i porti che hanno frequentato fino ad ora, per navigare in acque meno note ma ricche di possibilità. È una questione culturale, del management. Il web è parte integrante della vita quotidiana di tutti, certo, riscrive le regole, ma crea anche molte possibilità.

## ***Qual è il vostro approccio alla clientela ?***

La comprensione dell'Azienda, del suo modello di business, di come opera sul mercato e di come si pone verso i suoi interlocutori è fondamentale. Solo individuando desideri, vincoli e opportunità è possibile percorrere un cammino di cambiamento fatto di progetti e di obiettivi condivisi e definiti. L'approccio iniziale con le Aziende avviene attraverso una calibrata

attività di marketing strategico per permettere di tracciare i possibili sviluppi e individuare con precisione obiettivi e vincoli.

## ***Qual è il futuro delle agenzie web?***

Diventare partner strategici delle Aziende: il mondo digitale sta permeando la nostra vita e il business in maniera crescente. Padroneggiare questi elementi diventerà una questione di sopravvivenza per molte Aziende, e il legame con l'Agenzia di comunicazione si farà sempre più stretto, sempre meno cliente/fornitore, ed è per questo che interpretiamo il rapporto con i clienti come una vera partnership, ricca di fiducia e di coinvolgimento, fatta per durare a lungo e per vincere insieme.

## ***Quali sono, se esistono, gli aspetti negativi del web?***

Non vedo aspetti negativi nel web, ma solo nel modo in cui può essere usato. Se lo pensiamo applicato al marketing e alla comunicazione aziendale viene mal utilizzato quando si è convinti che richieda poca progettualità e poche risorse. Da qui nascono spesso molte delle esperienze negative che le aziende hanno sperimentato.



**FORMULA**<sup>®</sup>  
ADVERTISING

Formula Advertising  
Via Belfiore 61 - 10126 Torino  
011 6690634  
[info@formulaadv.it](mailto:info@formulaadv.it)  
[www.agenziacomunicazionetorino.it](http://www.agenziacomunicazionetorino.it)  
[www.formulaadv.it](http://www.formulaadv.it)  
[facebook.com/formulaadv](https://facebook.com/formulaadv)