

Press Interview Testate di settore

Giuseppe Lamarca
Direttore Creativo Formula Advertising



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

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 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
ADVERTISING

Agenzia di comunicazione e marketing dal 1977.

Formula Advertising S.n.c.
Via Belfiore 61 - 10126 Torino
+39 011 6690634
info@formulaadv.it
www.agenziacomunicazionetorino.it
Follow us on Facebook | Youtube | LinkedIn