



X



Master accademico di I livello in Digital Communication

# PROGETTO PER EFTILIA

## "Fondamenti di Marketing Culturale"

Prof. Stefano Donati

Simone Toppan, Silvia Ingargiola, Gaia Bellonzi,  
Alessandra Tranquilli, Ines Elmelki, Giulia Simonelli, Mizar Fava

Anno accademico 2022/2023

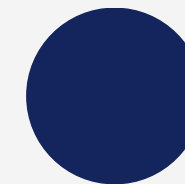


# Indice dei contenuti

---

- Chi siamo?
- Vision and Mission
- Servizi
- Il Team

NEXT GEN COMMUNICATION



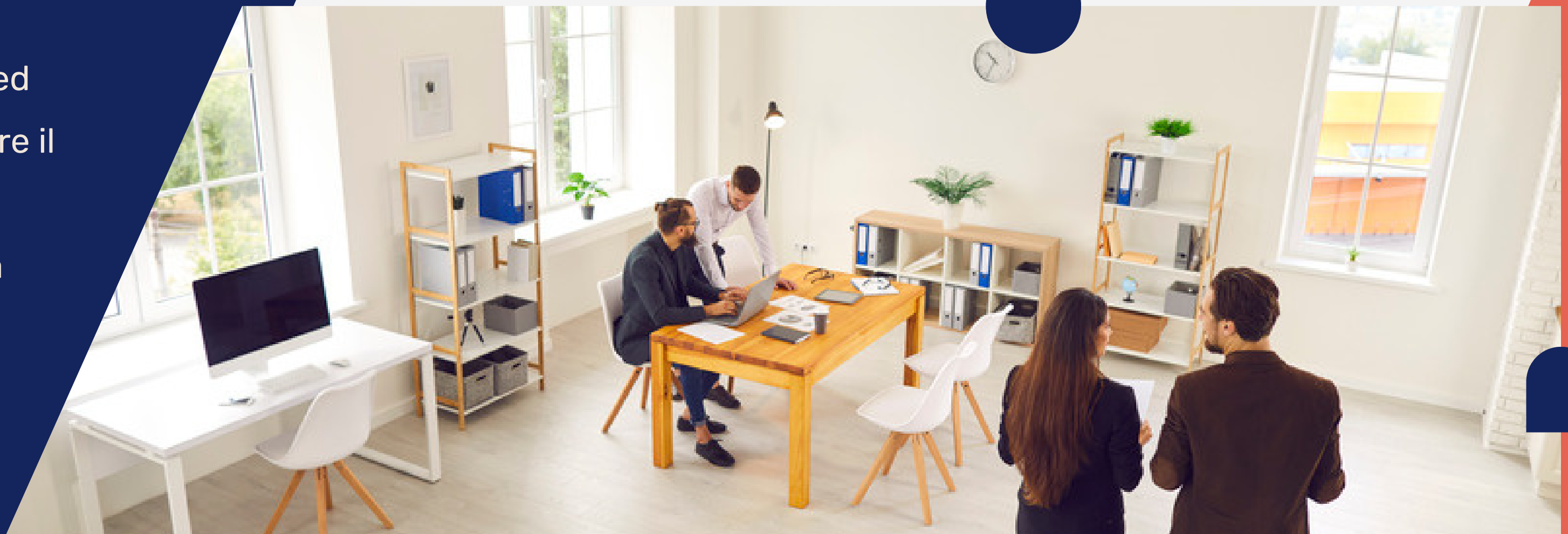
- CHI SIAMO?

# »» NEXT GEN COMMUNICATION

Disegniamo un  
percorso per aiutarti  
a crescere online.

Visibilità, traffico ed  
efficienza per trarre il  
massimo profitto  
dalla tua presenza  
online. Il tutto  
facendoci guidare  
dai dati.

La NGC (next generation communication) è un'agenzia digitale formata da giovani creativi che vogliono aiutare le aziende a rafforzare o costruire una strategia di comunicazione efficace.



- VISION AND MISSION

# Vision

In un mercato sovraffollato e confuso come il nostro, c'è bisogno di chiarezza e di sintesi per essere sicuri di aver comunicato il proprio messaggio.

Prima di complicarci la vita, noi scegliamo la strada facile: ecco in breve chi siamo e cosa abbiamo da offrirvi.

Next Gen Communication è un'agenzia di marketing, consulenza e servizi multimediali, che si offre come partner specializzato nella comunicazione tra l'Azienda-Cliente e il suo Target finale.



# Mission

Il nostro impegno è quello di accrescere il valore e il business delle Aziende-Clienti e dei loro prodotti, collaborando all'identificazione della strategia più adeguata al target, utilizzando gli strumenti di comunicazione più efficaci e creativi, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi marketing prefissati.

Non vi prometteremo mai l'impossibile, ma mettici alla prova... la magia esiste solo se ci credi.

- Servizi

# I nostri servizi

---



## FUNNEL CREATION

Analizziamo il tuo obiettivo e tramite una strategia creata su misura lo realizziamo



## BRAND IDENTITY

Creiamo insieme un'identità al tuo brand che ti distingue dalla competizione

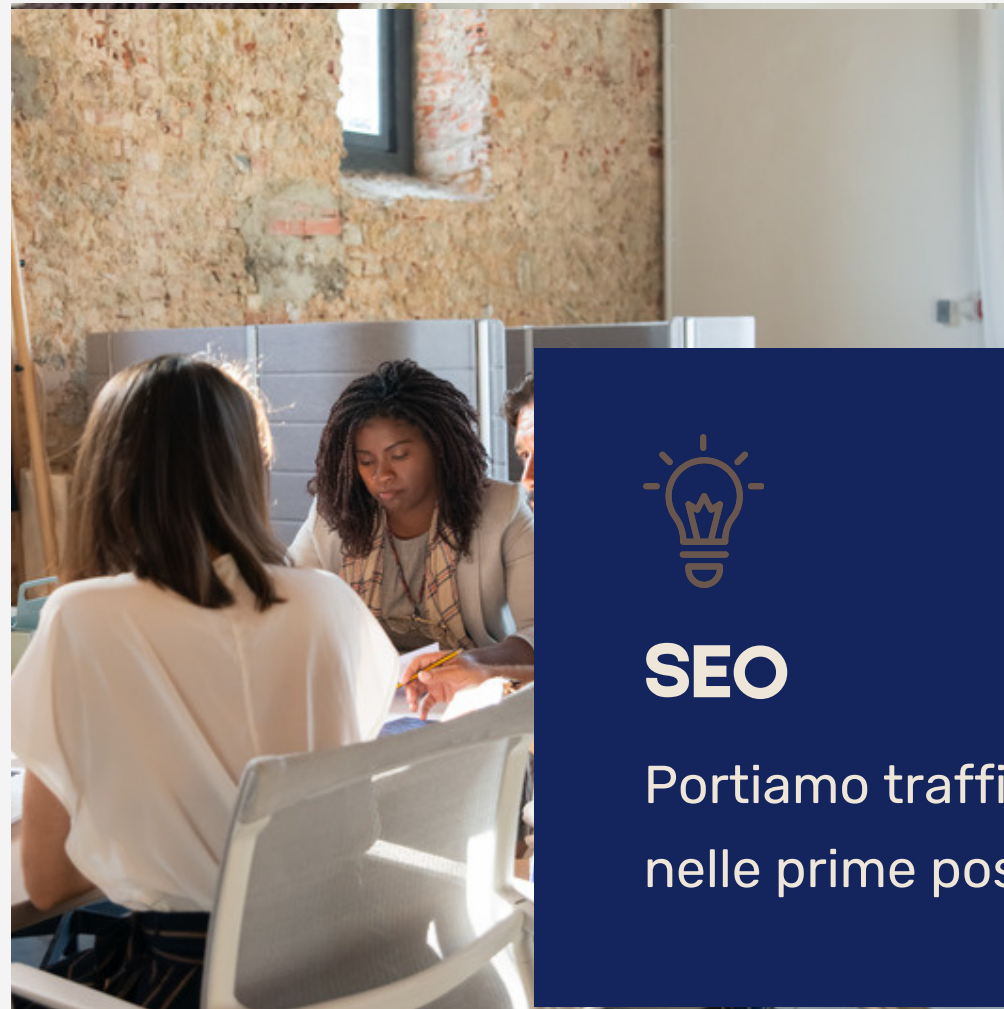




- Servizi

# I nostri servizi

---



## SEO

Portiamo traffico organico portandoti nelle prime posizioni della SERP



## SOCIAL MEDIA MARKETING

Ormai i social sono una vetrina per il mondo, curiamola e rendiamola appetibile per i tuoi clienti



# NGC TEAM



**Simone**



**Ines**



**Gaia**



**Alessandra**



**Mizar**



**Giulia**

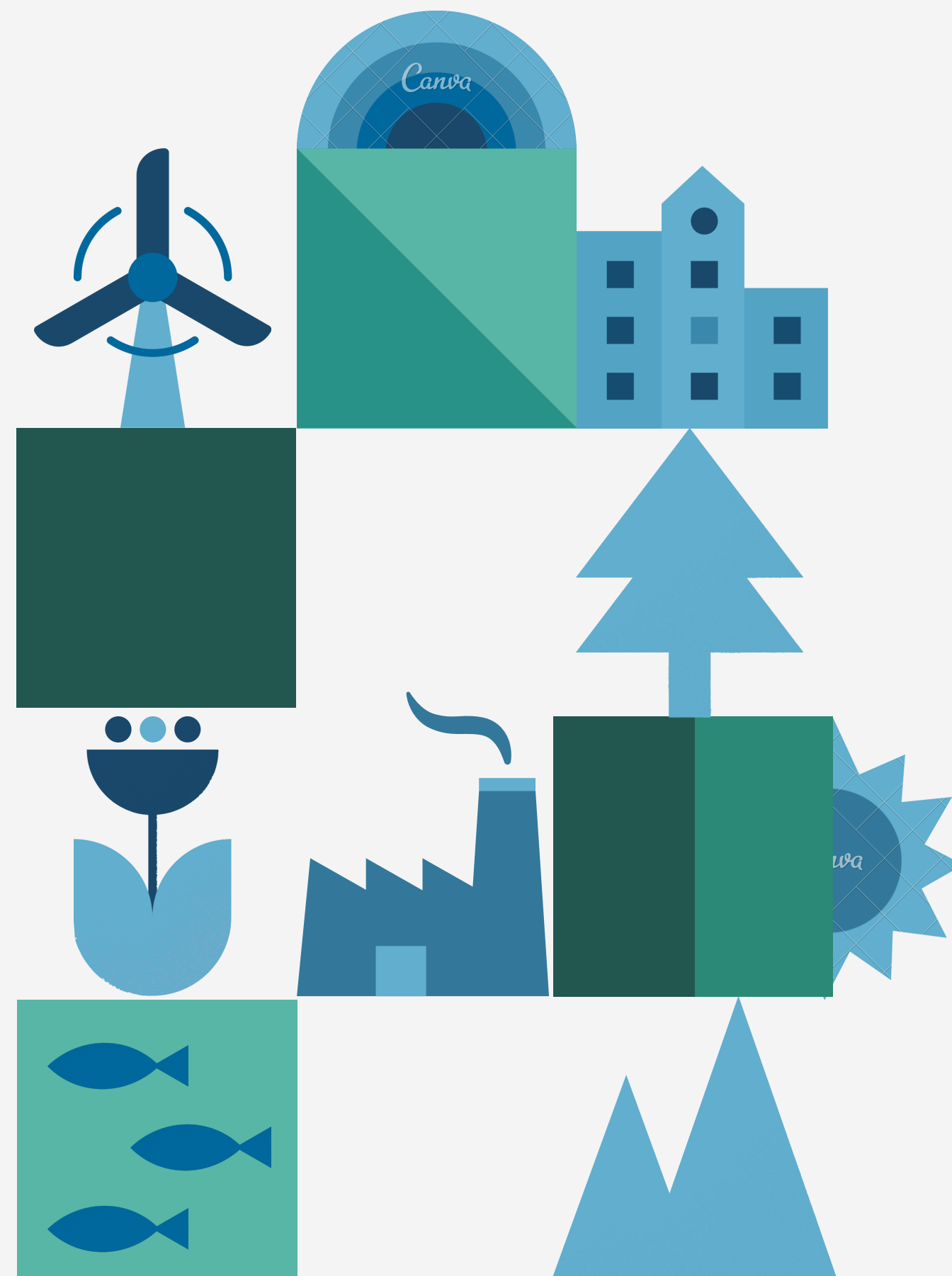


**Silvia**



**NEXT GEN  
COMMUNICATION**

# **PROGETTO PER ETFILIA**





# Modello di pianificazione

**01**

Analisi Eftilia

**02**

Analisi SWOT

**03**

Obbiettivi

**04**

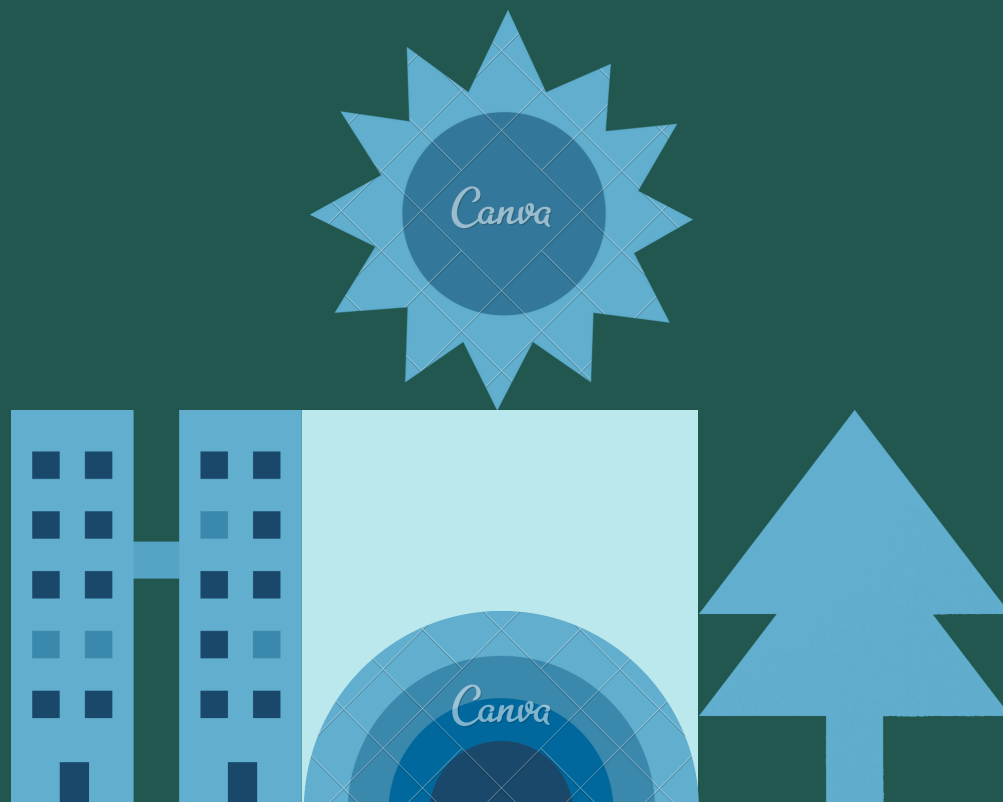
Strategia

**05**

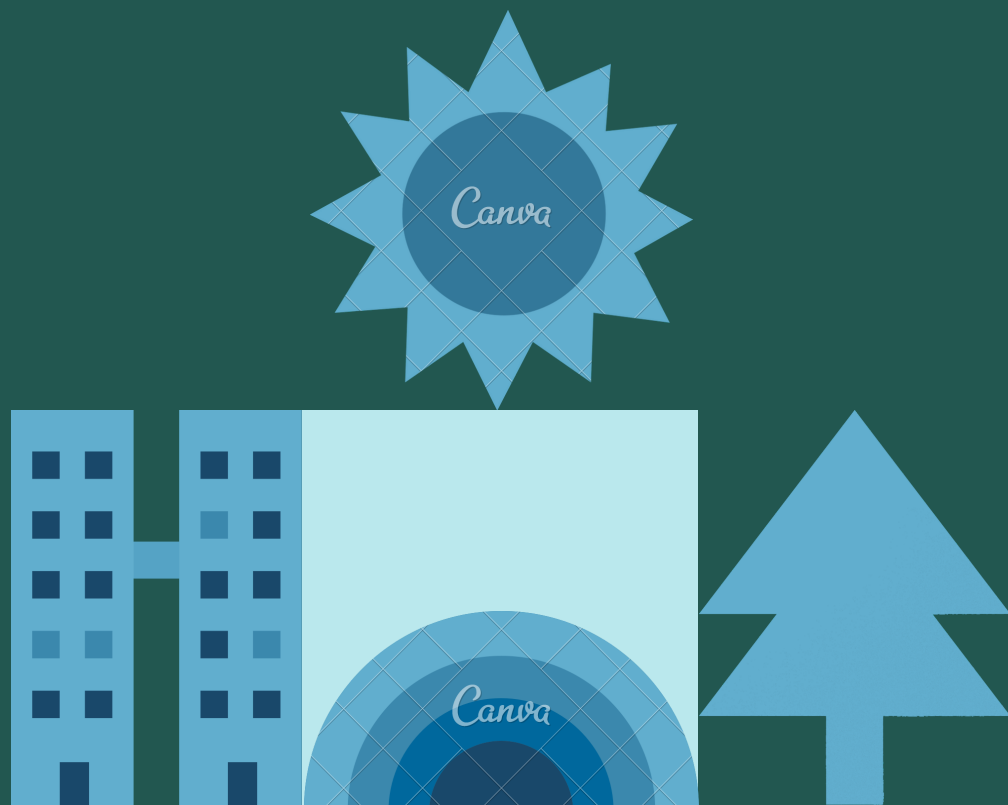
Piano D'azione

**06**

Budget



# Analisi Eftilia





# EFTILIA

- Eftilia è una società benefit con sede a Milano e 23 uffici in 11 regioni
- Conta 33 soci, tra cui 30 commercialisti e 3 soci tecnici
- Offre un sistema di gestione della sostenibilità per le PMI, con servizi basati sui tre pilastri ESG.
- I servizi sono condivisi in 11 varie dipartimenti



**EFTILIA**

# SERVIZI EFTILIA



# A chi si rivolge Eftilia?

L'attenzione dell'azienda si rivolge a realtà imprenditoriali e professionali legate alla *Piccola Media Impresa*, che costituisce la maggior parte dell'attività commerciale ed imprenditoriale Italiana.



# COMPETITOR

- Società di consulenza strutturate e piccole aziende
- La maggior parte dei competitors utilizzano il **sitoweb** come principale fonte di comunicazione istituzionale e newsletters
- **Social media** sono utilizzati ma con scarsi risultati (pochi followers e contenuti pochi coinvolgenti anche in termini di grafica)

**GreenGo**  
CONSULTING



**BAIN & COMPANY** 

  
**accenture**

**ARWIN &  
PARTNERS**

**ESG**NEXT  
SOLUZIONI PER LA SOSTENIBILITÀ

 **ESG**  
COMPLIANCE

# ESG-NEXT CASE STUDY

ESCnext é strutturata in modo da coprire il bisogno dei clienti a 360° con tool, comunicazione ed expertise dedicata

Offline events: convegni, workshop sono i mezzi principalmente utilizzati

## *Canali di comunicazione istituzionali:*

Website

Youtube (43 iscritti)

Facebook (508 followers)

Instagram (883 followers)

Linkedin (380 follower)

Newsletter (1/wk)



**EFTILIA**

# ESG-NEXT CASE STUDY

Eventi online/offline in  
collaborazione con istituzioni (es:  
Confidustria) + video



23 Settembre 2022

**Grande partecipazione  
all'evento "L'Azienda  
sostenibile: il nuovo modo di  
fare impresa tra sostenibilità  
economico-finanziaria e  
fattori ESG" promosso da RW  
Consulting ed ESGnext**

Free webinars,  
convegni,  
fiere



9 Giugno 2021

**24 giugno | Webinar gratuito  
"Sostenibilità: come  
monitorare correttamente e  
agilmente i dati sulla  
Sostenibilità e il caso Metlac"**

# ESG PORTAL CASE STUDY

ESG Portal é una società benefit che consente l'assegnazione di un rating di conformità ai principi ESG e aiuta a fornire uno strumento ai professionisti e consulenti fiscali per PMI.

## *Canali di comunicazione istituzionali:*

Website

Facebook (4643 followers)

Instagram (181 followers)

Linkedin ( followers)

# ESG PORTAL CASE STUDY

## Principali strategie:

# 1- Google Advertising

## 2-Linkedin come canale principale:

Scan e pubblica loro interview fatti con riviste (stampa e digitale)





# ESG PORTAL CASE STUDY

3- Convegni

4- webinar gratis

5- Partecipa alle fiere e interviene nei workshop organizzati dentro

6- Partecipa agli awards

7- Network strategy

8- Sito web

9- Facebook e instagram



ESG Portal è stata premiata come Eccellenza dell'anno - Innovazione & Leadership nei servizi per la [#sostenibilità](#) [#aziendale](#).

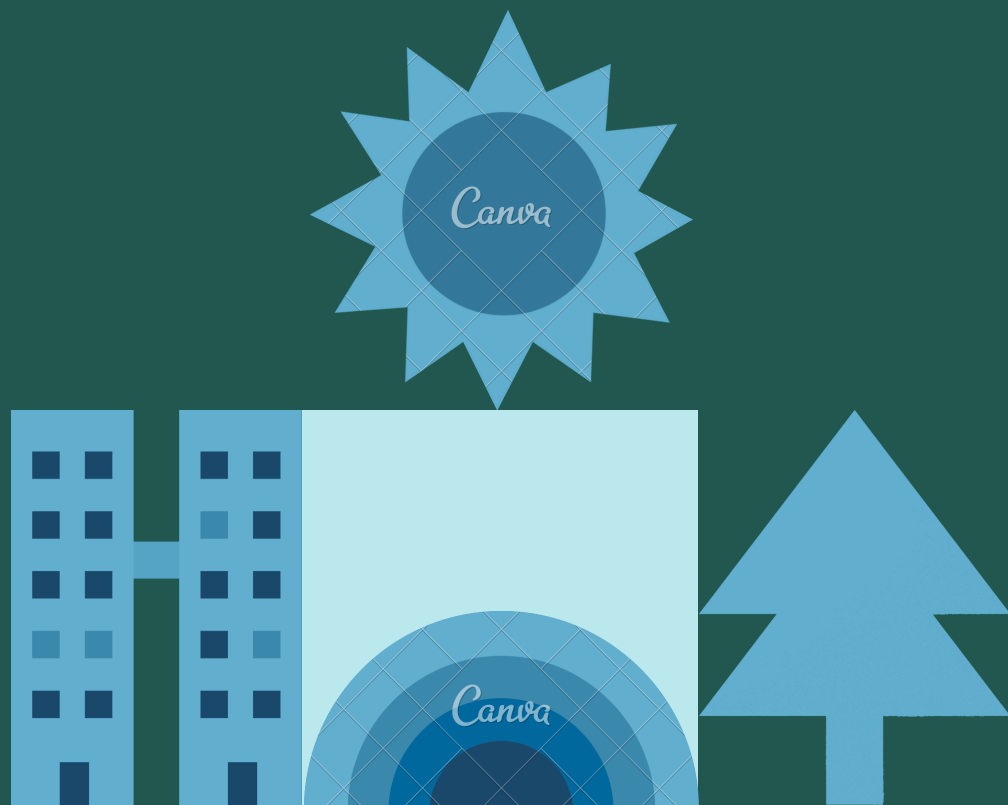
Fieri di aver raggiunto questo importante traguardo !



28 · 4 commenti



# Analisi SWOT





**EFTILIA**

## ANALISI SWAT

### **PUNTI DI FORZA**

- Radicata in tutta la nazione;
- Esperienza e competenza;
- Servizi fatti su misura per il cliente.

### **DEBOLEZZE**

- Comunicazione confusa;
- Poco tempo da dare al cliente;
- Poca fiducia trasmessa;
- Poca autorità trasmessa.

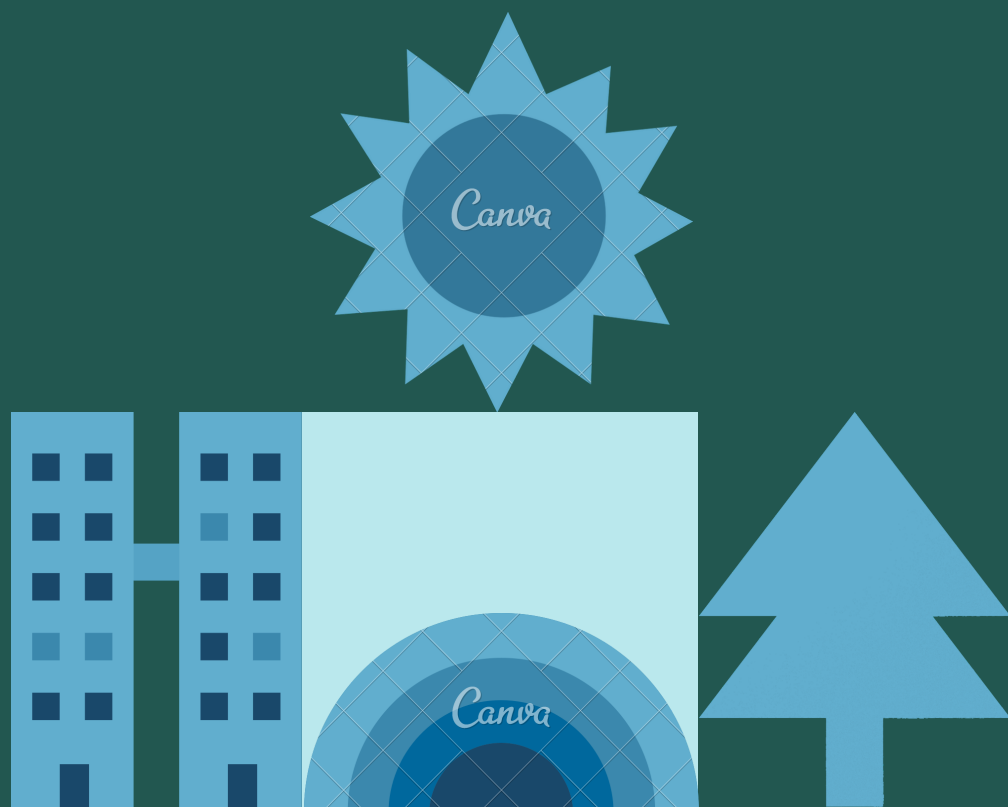
### **OPPORTUNITA'**

- Nicchia in grande crescita;
- Nicchia poco sfruttata nel digitale.
- Campo dell'Etologia poco sfruttato.

### **MINACCE**

- Nascita di società con presenza maggiore nel mercato inerente.
- Molta ignoranza riguardo l'argomento.

# OBIETTIVI

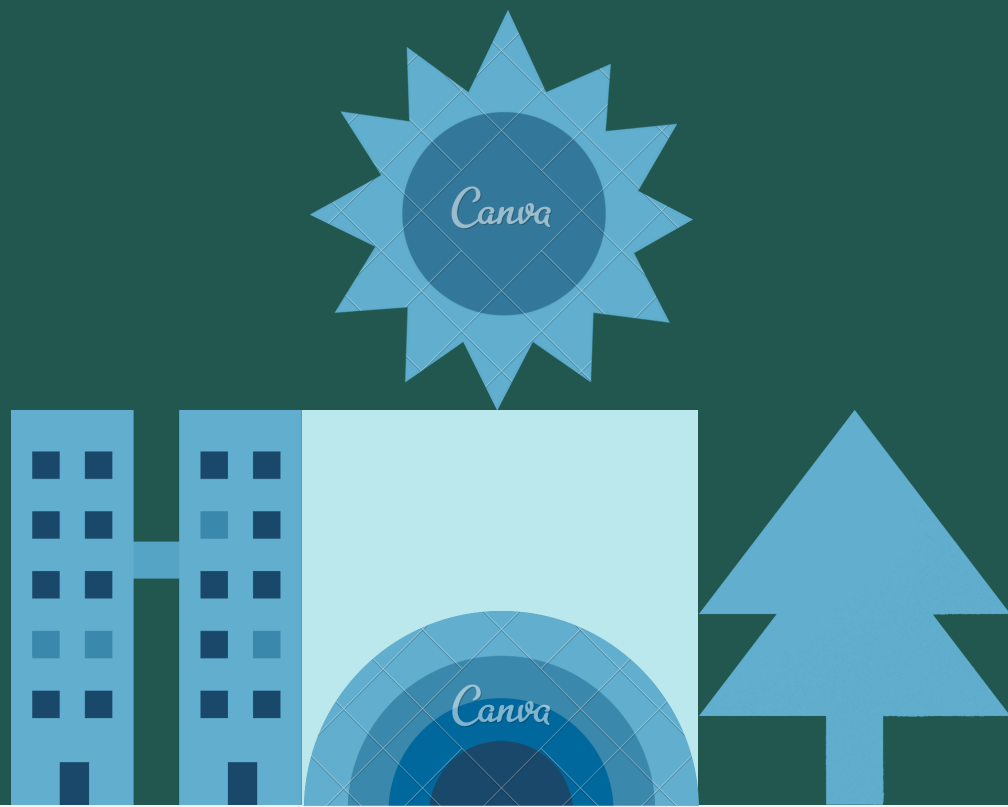




## OBIETTIVI

- Fidelizzare i clienti acquisiti.
- Aumentare la visibilità e la conoscenza di Eftilia.
- Acquisire utenti in un anno con un budget di 28 mila euro nella piattaforma e instaurare una relazione di lungo termine nei prossimo anno.

# STRATEGIA

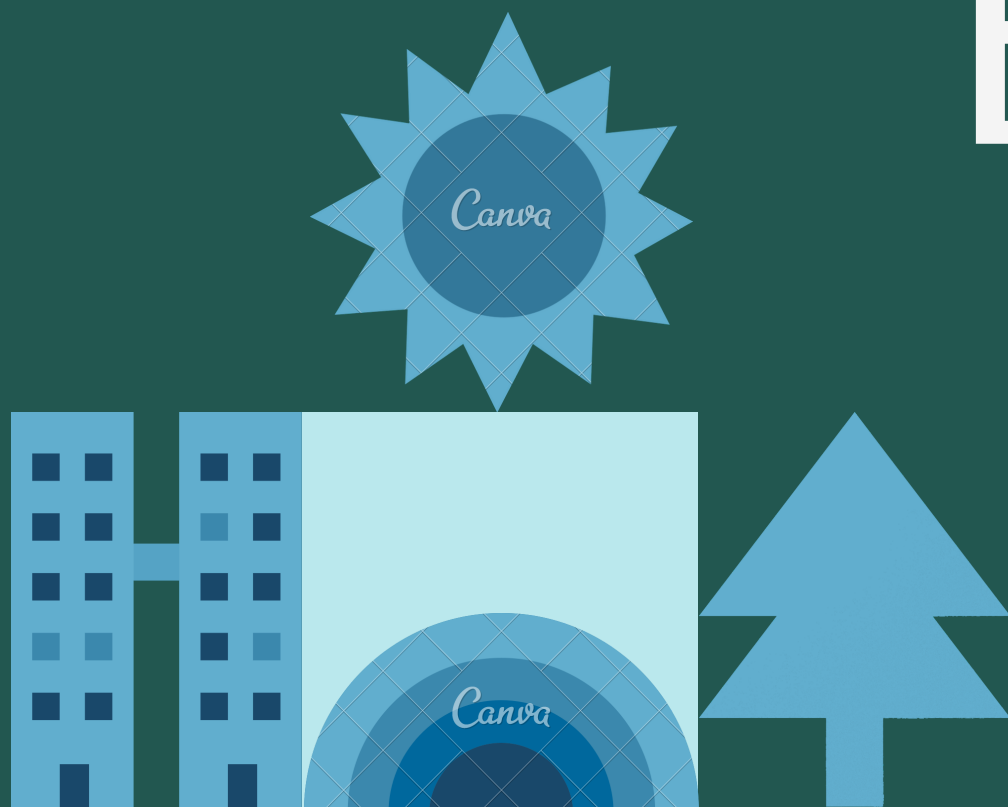




- Migliorare la Lead Generation tramite un Freebie;
- Aumentare la "presenza" di Eftilia percepita dal cliente con una piattaforma di formazione attiva h24;
- Creazione di una community fidelizzata migliorando la comunicazione Azienda-Cliente;
- Sfruttare l'angolo di attacco dell'argomento "Etologia umana".



# PIANO D'AZIONE E BUDGET



# Progetto **PIATTAFORMA EFTILIA**

---



# IL PIANO D'AZIONE

01

## PIATTAFORMA

La formazione sempre a portata di mano

02

## FREEBIE E OFF-LINE

La spinta iniziale che ci serve

03

## PIANO DI CRESCITA E BUDGET

Il piano 'azione e come ci differenziamo



01

# LA PIATTAFORMA

Una piattaforma per stravolgere il concetto di Consulenza.

Il fattore mancante dei competitor di Efitilia è la capacità di fornire un servizio di consulenza h24 accessibile a tutti da ogni parte del mondo.

Per questo motivo abbiamo pensato di proporre la creazione di una Piattaforma Web e App.



# BUDGET CREAZIONE PIATTAFORMA

---

**Esempio Base:** Piattaforma Base Web  
50Euro/mese ( fonte: vimeo.com).  
Piattaforma dove poter caricare video  
suddivisi in playlist.

**Esempio Medium:** Piattaforma  
programmata web: 5000Euro/anno (  
fonte: [www.easygenerator.com](http://www.easygenerator.com)).  
Piattaforma e-learning professionale.

**Esempio Advanced:** Piattaforma  
programmata web più app: 15000 Euro  
(fonte: H-farm, Roncade, Veneto)  
Preventivo rilasciato che prevede una  
completa creazione e manutenzione  
per un'anno della piattaforma.





# LA STRUTTURA DELLA PIATTAFORMA

1- La struttura sarà composta da una schermata principale stile Netflix che racchiude aree cliccabili con i Macro argomenti trattati normalmente in una consulenza con Eftilia.

2-Cliccando dentro la Macro area lo "studente" potrà trovare svariati video realizzati dai consulenti Eftilia che approfondiscono i vari Micro-argomenti.

3- Se necessario si potrà prenotare un'ulteriore consulenza a pagamento dal vivo con il professionista.

4- Una volta finito un macro argomento (es: Principi dell'Etologia") verrà rilasciato un certificato di completamento.





# I VANTAGGI PER EFTILIA

- Accessibile h24 da ogni parte del mondo;
- Possibilità di gestire più clienti al prezzo di 9,99Euro/mese per accesso, senza esser connessi in chiamata;
- Alto tasso di fidelizzazione clienti;
- Possibilità di Upselling all'interno della stessa piattaforma con consulenze specifiche fatte in live.



# I VANTAGGI PER IL CLIENTE

- Accessibile h24 da ogni parte del mondo;
- Sensibilizzazione del personale sulle tematiche dell'Agenda 2030.
- Se adottati gli insegnamenti, avranno un beneficio sulle performance del personale visto il miglioramento della qualità di vita lavorativa che esso avrà rispettando le regole Etologiche (ed Ecologiche) presenti nel portale.

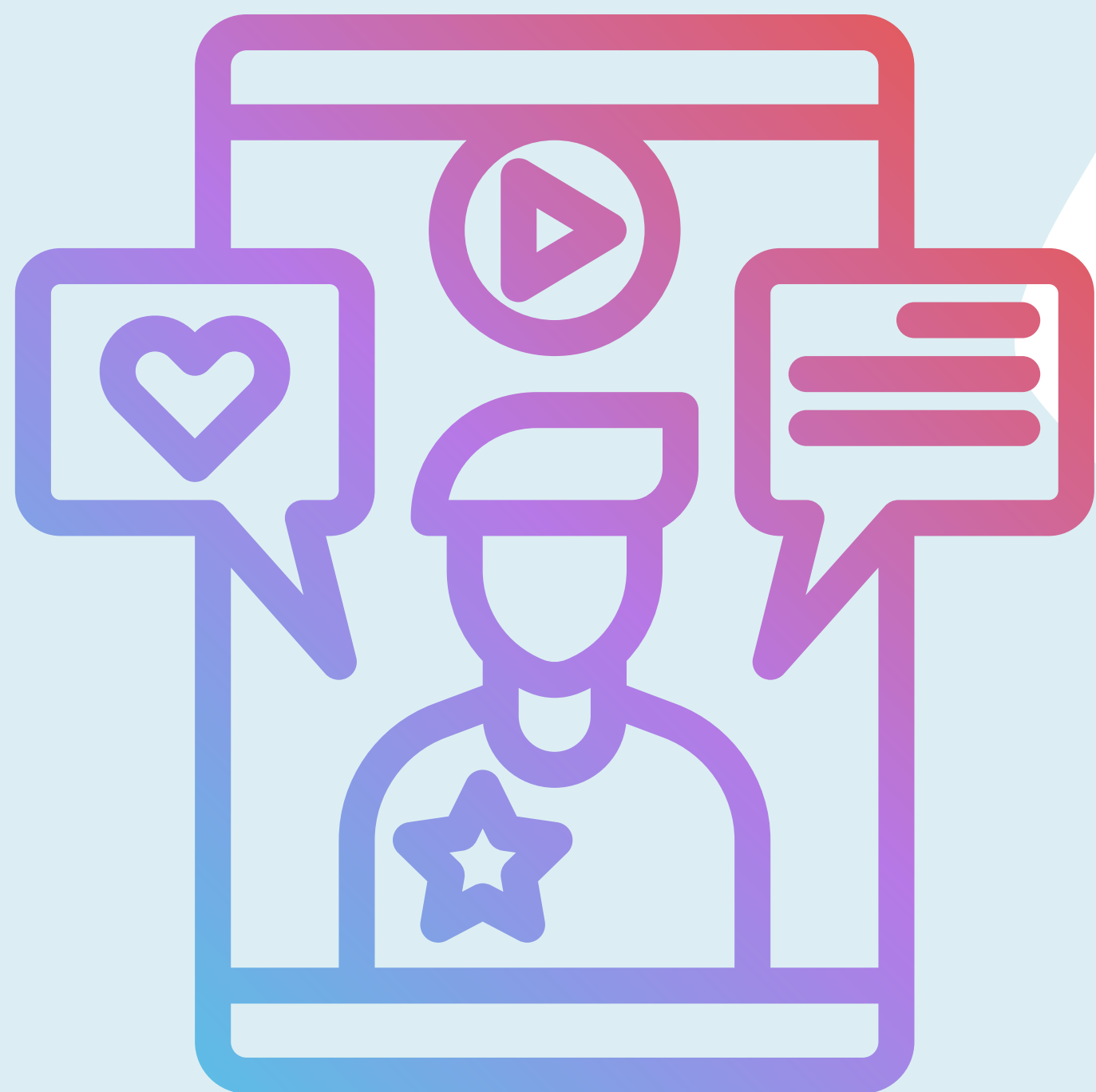




02

## **FREEBIE**

- E-book sui vantaggi di performance che un'azienda può ottenere dai suoi dipendenti se rispetta le regole Etologiche umane (punto d'attacco strageco analizzato nell'analisi SWAT).
- Accesso Gratuito per 3 mesi alle aziende;
- Primo webinar gratuito da parte di un consulente Efitilia;
- Accesso ad evento off-line con presentazione Efitilia.



# COME SPONSORIZZARE IL FREEBIE?

- **Influence Marketing**
- **Attività SEO**
- **Campagne ADV per raccolta lead su piattaforme come LinkedIn, Facebook e Instagram.**



03

## PIANO DI CRESCITA E BUDGET

---



**Il piano prevede di puntare sull'argomento dell' *Etologia Umana* ( l'etologia umana è in sostanza vista oggi come lo studio dell'uomo, dal punto di vista dei rapporti sociali, che affronta temi come gli impulsi, la “normalità” e le sue deviazioni, e la stessa moralità. )**

**Abbiamo scielto questa tematica visto che dalle analisi SWAT effettuate risulta un argomento non trattato dai competitors e con un potenziale enorme.**

03

## **PIANO DI CRESCITA E BUDGET**



**Il budget totale speso è relativo alla somma tra la creazione della piattaforma e la sponsorizzazione di essa.**

**Supponendo si voglia creare una piattaforma programmata da Hfarm e che si vogliano adottare tutte le tipologie di sponsorizzazione per la raccolta Lead questi sono i budget richiesti:**

- **15000 Euro per la creazione e manutenzione della piattaforma.**
- **3000 Euro richiesti dai 3 dei migliori Influnecer in ambito Eco/eto-logico. (Camilla Mendini, Giorgia Pagliuca e Alex Bellini)**
- **10000 Euro da investire per le campagne pubblicitarie suddivisi nell'arco dei 12 mesi successivi al lancio. ( Budget stimato dal Analitics senior di Hfarm)**

**03**

## **PIANO DI CRESCITA E BUDGET**

---



**Il totale investito sarà di circa 28000 Euro nell'arco del primo anno.**

**Essendo che la piattaforma sarà venduta ad un costo di 9,99 Eur al mese per dipendente. ( quindi genera 120 Euro all'anno) per rientrare nel budget serve trovare 233 dipendenti nell'arco del primo anno.**

**Lo scopo del primo anno è di rientrare nel budget e posizionare nel mercato Eftilia.**

**Se nella piattaforma sarà dato il giusto valore a livello di contenuto le aziende rinnoveranno l'anno successivo e poi avendo una base di aziende paganti sarà solo in salita sia il guadagno e la reputazione del brand.**



**Simone Toppan, Silvia Ingargiola, Gaia Bellonzi,  
Alessandra Tranquilli, Ines Elmelki, Giulia Simonelli, Mizar Fava**

**GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!**

**Master Digital Communication 22/23  
Modulo di Fondamenti di marketing culturale  
Docente: Stefano Donati**