

# L'evoluzione del **DIGITAL MARKETING** è già qui

**Investire in Web Marketing non implica una crescita matematica del proprio business. Occorre metodo, strumenti evoluti ed efficaci, come quelli messi a punto da questa Web Agency il cui valore è stato riconosciuto anche da colossi come Google e Facebook.**

**N**el 2019 finalmente la maggior parte delle aziende in Italia, grandi o piccole che siano, ha capito che il marketing digitale è fondamentale per acquisire nuovi clienti, incrementare visibilità e fatturato. Ma nel mondo del business odierno, per emergere, distinguersi dalla concorrenza e conquistare il proprio mercato non basta avere capacità di investimento, serve molto altro. «È in questo contesto» spiega Enrico Ferretti, Ceo e fondatore di Secret Key «che si colloca la nostra Web Agency, il cui obiettivo è far crescere le aziende e gli imprenditori grazie a strategie di marketing altamente evolute».



**Ci può fare qualche esempio di clienti che hanno ottenuto questa crescita?** «Volentieri. Tralasciando Pmi e startup, come nomi illustri posso citare China Airlines, di cui abbiamo fatto crescere del 220% le vendite, o ancora il Parco Divertimenti Zoomarine, che ha ottenuto un +46% di vendite online. Poi c'è l'azienda di ristorazione Daruma Sushi che ha aumentato il fatturato eCommerce del 105%, o il brand di apparecchi acustici Audibel che ha ottenuto un Roi del 500%, aumentando del 109% gli appuntamenti nei loro centri. E potrei farne molti altri. Ma, oltre a questi numeri, c'è un dato inequivocabile: il tasso di fedeltà dei nostri clienti, che è pari al 92%».



**Chi è Secret Key e perché è diversa dalle altre agenzie di marketing?** «L'agenzia nasce nel 2011 e in pochi anni si è affermata come una delle migliori Digital Agency indipendenti del panorama italiano ed europeo. E non lo diciamo noi, ma lo testimonia un track record di casi di successo di tantissime aziende, che grazie al nostro lavoro hanno ottenuto un ROI (ritorno sull'investimento) minimo del 30%, fino ad arrivare addirittura al 670%. Si sono accorti di Secret Key anche colossi del Web come Google e Facebook, che ci hanno inserito nella loro selezione d'Elite delle Agenzie Premier Partner. Partnership importanti, che ci danno un notevole vantaggio competitivo non solo a livello di immagine, ma anche in termini di funzioni beta, supporto e formazione. Siamo diversi dalle altre agenzie di marketing perché negli anni abbiamo elaborato, perfezionato e validato un metodo di lavoro unico, che applichiamo su tutti i nostri clienti ottenendo risultati eccellenti».

**Ha parlato di un metodo di lavoro unico, in cosa consiste concretamente?** «Il metodo Secret Key ci rende diversi sostanzialmente per tre ragioni. La prima è che rispetto alle altre web agency noi non lavoriamo per chiunque, ma scegliamo solo i clienti che a fronte di una pre-analisi sappiamo di poter far veramente crescere a livello di business. La altre agenzie invece arraffano tutto, siglando contratti e facendo preventivi pre-cotti senza capire chi è l'azienda che hanno di fronte. Il risultato è quasi sempre un fallimento. Secret Key ha una modalità del tutto differente, poiché prima di tutto effettua un'analisi accurata dell'azienda cliente e successivamente elabora una strategia di marketing evoluta e cucita su misura, che una volta applicata porta ad importanti risultati di business. La seconda ragione è che noi lavoriamo a performance, vincolando una parte dei nostri compensi al conseguimento degli obiettivi di crescita stabiliti nel piano ▶▶



STAR BRAND



*Siamo diversi dalle altre agenzie di marketing perché negli anni abbiamo elaborato, perfezionato e validato un metodo di lavoro unico, che applichiamo su tutti i nostri clienti ottenendo risultati eccellenti*

►► di marketing strategico. Infine, abbiamo la capacità di fare veramente Marketing Data Driven. Abbiamo sviluppato infatti una Business Intelligence che ci permette di estrapolare gli indicatori di performance più importanti per ogni business e che il 99% delle aziende ignora o non riesce a ricavare».

**In che senso “ignora o non riesce a ricavare”?**

«Il marketing data driven (letteralmente “marketing guidato dai dati”) serve a massimizzare le performance e il Roi delle campagne di advertising online e dei funnel di vendita, limitando sprechi di risorse e budget. Purtroppo un’abitudine errata e assai diffusa fra aziende e agenzie di marketing consiste nel misurare i risultati delle attività digital solo tramite software di tracciamento come Google Analytics, che però non bastano perché forniscono dati parziali. Per capirci, Google Analytics genera report aggregati e anonimizzati, che non permettono di capire chi sono i nostri clienti singolarmente. Questi dati anagrafici dei clienti sono invece presenti all’interno di software Crm e/o piattaforme e-commerce dell’azienda. A causa di ciò si hanno dati separati in due diversi contesti ed enormi perdite di informazioni relative alla propria base clienti e al comportamento di acquisto del consumatore».

**E quindi che soluzione avete studiato?** «Il problema è risolto grazie alla nostra Business Intelligence, che consente di abbinare la web analytics tradizionale ai dati presenti nei Crm e nelle piattaforme e-commerce, generando report vitali per ogni azienda, come per esempio il costo di acquisizione di un cliente (Cac), il Customer Lifetime Value (Clv), che

indica il valore di un cliente nel tempo, la Customer Retention, che indica il tasso di fidelizzazione dei clienti, il Churn Rate, ovvero il tasso di abbandono/perdita dei propri clienti, e tanto altro ancora. Il Customer Life Time Value è un indicatore incredibile, perché conoscendo il valore medio generato dai propri clienti nel tempo è possibile stabilire quanto è corretto investire in marketing per acquisirne di nuovi. Altro fiore all’occhiello della business intelligence di Secret Key consiste nel riuscire a mappare tutti i punti di contatto fra azienda e consumatore. In pratica, riusciamo a sapere se il cliente che compra sull’e-commerce lo fa anche in uno o più degli store fisici. Per non parlare di altri indicatori, come l’utilizzo di programmi fedeltà, le newsletter ricevute e cliccate, il numero di acquisti annuali e le preferenze di prodotto, la segmentazione della clientela (top spender, low spender, o altri segmenti), da quanto tempo il cliente non compra e così via. Con questi dati preziosissimi a nostra disposizione facciamo decollare il business delle aziende, ottenendo veramente il massimo lato performance di marketing».



INFO: tel. 06 96527054,  
[www.secretkey.it](http://www.secretkey.it)  
info@secretkey.it

