

RE-START 2020



REPUTATION LAB



MILANEX

HOSPITALITY & MORE



nautilus
adv&communication



MASTER
BOSS ITALIA

PRONTO ALLA FASE 3?


La pandemia ha cambiato gran parte degli scenari. La ripresa efficace comincia da un'analisi attenta dei settori strategici, come la comunicazione, le vendite, la presenza sul web e l'allineamento dei canali di traffico.

Abbiamo studiato un pacchetto dedicato alle aziende che vogliono ripensare il proprio business e progettare la ripartenza. Scegli le aree su cui intervenire e se serve un piano di analisi strategica o un piano operativo.

Noi penseremo al resto!



**Facciamo del
cambiamento
una possibilità
per nuovi
traguardi**



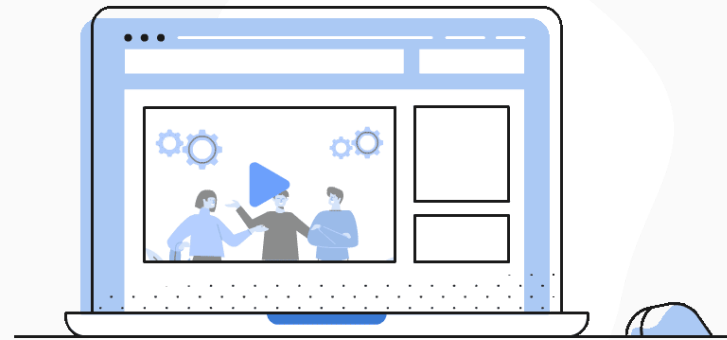
Ogni crisi rappresenta anche un'opportunità. Possiamo scegliere se subire ciò che accade o se contribuire a scegliere la direzione.

Pronto a scegliere la tua?

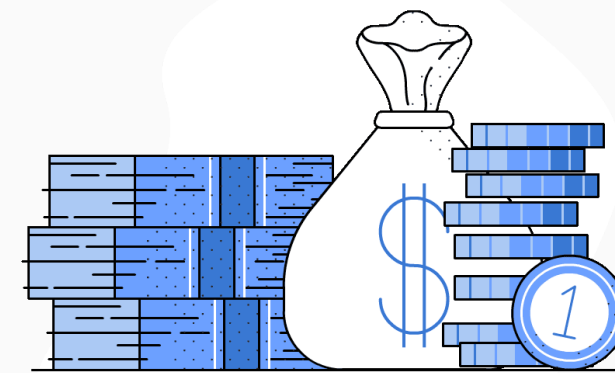
Potenzia le tue aree di contatto con il pubblico



Rafforza la relazione
con il tuo pubblico

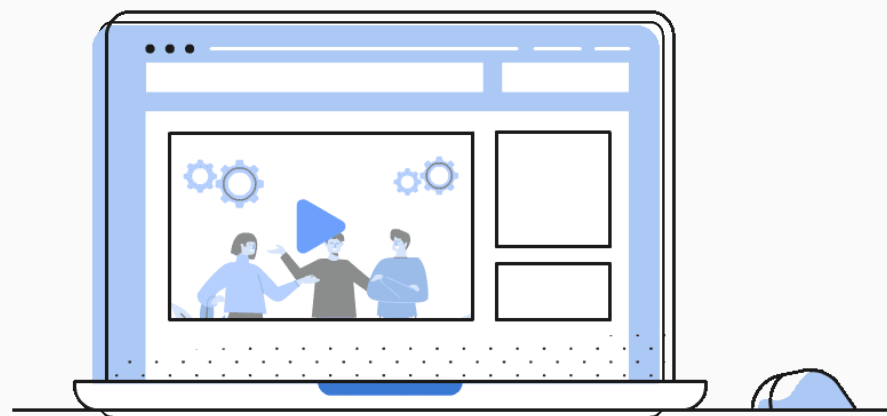


Potenzia la
comunicazione digitale



Migliora le tue
vendite

Pianifica gli obiettivi



Analizza la
situazione attuale



Pianifica le azioni
strategiche



Raggiungi i
traguardi

Te lo stai chiedendo anche tu?

01

L'identità digitale della mia azienda è chiara e coerente ed è espressa in modo significativo?

02

I miei canali di comunicazione sono gestiti in maniera efficace? Abbiamo già una community a cui rivolgerci o dobbiamo costruirla?

03

C'è una parte del mio potenziale pubblico che non ci conosce? Come arrivarci?

04

Ho una strategia valida per rafforzare la presenza sul digitale? I canali online sono collegati tra loro e restituiscono i dati utili a potenziare le azioni di marketing?

05

I miei prodotti/servizi soddisfano ancora i clienti dopo la pandemia? Sono facilmente fruibili?

06

Ho bisogno di aprire nuovi canali di vendita e fare un nuovo piano economico?



I NOSTRI SERVIZI

- Comunicazione digitale e strategia social media
- Analisi e rafforzamento canali vendita
- Web Design e ottimizzazione siti web
- Customer Relationship Management
- Revisione e ottimizzazione strategia di marketing
- Implementazione e-commerce

CHI SIAMO



Santina Giannone

Giornalista e Digital
Strategist-
ReputationLab



Clara Minissale

Giornalista
enogastronomica-
ReputationLab



Marco Mirabito

Graphic&Web Designer
Nautilus Adv



István Pap

Project Manager -
Strategia Marketing e
Vendita- Sviluppo
Organizzativo- MilanEx



Rosario Salanitri

Business Strategist-
Masterboss
Omnichannel





**Scegli il
pacchetto che
fa per te**

01

Comunicazione&Vendite
ANALISI (1 MESE)

02

Comunicazione&Vendite
OPERATIVITÀ (3 MESI)

03

Omnicanalità&Social Media

04

Social Media&Web

01 Comunicazione e Vendite

**ANALISI
(1 MESE)**

Comunicazione

- 01 Analisi canali comunicazione e posizionamento
- 02 Analisi target e costruzione community
- 03 Revisione comunicazione sui temi della crisi e della sicurezza, confezionamento USP e proposta valore per i clienti
- 04 Redazione piano strategico comunicazione

Vendite

- 01 Revisione clienti storici e individuazione potenziale nuovo target attuale
- 02 Revisione canali utilizzati e listini e individuazione focus e priorità
- 03 Revisione e suggerimenti di miglioramento in base alle nuove norme, necessità del mercato
- 04 Redazione piano strategico vendita finale

02 Comunicazione

OPERATIVITÀ
(3 MESI)

COMUNICAZIONE

- 01 Analisi canali comunicazione e target
- 02 Redazione piano di comunicazione per social media e stampa mirato alle nuove esigenze e incentrato sullo storytelling aziendale
- 03 Creazione press kit per la stampa
- 04 Realizzazione di un piano editoriale della durata di tre mesi per i social network
- 05 Redazione di due comunicati stampa per la promozione delle attività con quotidiani, Tv, riviste specializzate e giornali on line

02 Vendita

OPERATIVITÀ (3 MESI)

Vendita

- 01 Revisione approfondita della clientela (aree geografiche, interessi, spesa attuale, potenziale spesa, ecc.) | Controllo criteri della segmentazione (+CRM) | Definizione nuovi criteri per allinearsi con le necessità attuali e potenziali
- 02 Confronto canali utilizzati con i canali disponibili sul mercato | Suggerimento nuovi canali e collaborazione nell'apertura
- 03 Controllo e allineamento dei servizi con il target | Sostegno dell'adeguamento / della creazione dei prodotti /dei servizi al target
- 04 Controllo e allineamento dei prezzi attuali con i target attuali e potenziali canali di vendita | Creazione nuovi prezzi per massimizzare il fatturato
- 05 Revisione e sviluppo offerte e agevolazioni | Pacchetti | Garanzie | Cancellazioni / modifiche
- 05 Controllo e sviluppo dei processi nei confronti del Cliente finale (B2C) edel Cliente professionale (B2B)

03 Omnicanalità (3 MESI)

Omnicanalità

- 01 Attivazione hubspot e aggancio di tutte le fonti attive del cliente, tracking del sito
- 02 Import DB esistente su hubspot- configurazione gmail con log & track di hubspot- configurazione meeting
- 03 Agenda con Google calendar- installazione firma smart su Hubspot e Gmail
Creazione e attivazione chatbot per il sito (lineare e basico)- creazione e attivazione chatbot per FB- MSNGER (lineare e basico)+ Formazione Hubspot per uso CRM
- 05 Report dopo 30 gg sui dati raccolti con formazione di un'ora su come usare i dati

04 Social Media e Web (3 MESI)

Social Media&Web

- 01 Analisi canali comunicazione e target
- 02 Redazione piano di comunicazione per social media e stampa mirato alle nuove esigenze e incentrato sullo storytelling aziendale
- 03 Realizzazione di un piano editoriale della durata di tre mesi per i social network
- 04 Revisione criticità sito web e implementazione eventuali componenti necessarie per il marketing
- 05 Indicizzazione SEO on site per n.1 parola chiave
- 06 Ottimizzazione Google My Business
- 07 Pianificazione sviluppo e-commerce



www.reputationlab.it
www.milanex.eu

+39 339 7047770
+39 366 255 1330

santina@reputationlab.it
i.pap@milanex.eu

Contattaci