

## COMUNICATO STAMPA

### GIANLUIGI BALLARANI, A MENO DI 30 ANNI CEO DELLA HOTLEAD:

#### “LA CRISI SI PUO’ SCONFIGGERE CON IL WEB”

L’Istat, nel 2016, ha registrato una flessione media del -2% delle vendite al dettaglio in quasi tutti i settori. La crisi morde, ma non solo. “L’economia è cambiata e anche i suoi strumenti non sono più gli stessi. Oggi, non è più sufficiente fare campagne marketing *random*; il servizio deve essere *target oriented* e *tailor made*. Sebbene l’Eurozona, a febbraio di quest’anno, abbia registrato un’impennata nella produzione, l’Italia rimane sempre fanalino di coda per quanto riguarda la crescita economica. Uno dei tanti fattori chiave, che hanno portato a questa situazione, è quello che le nostre PMI non si sono adattate ai mutamenti del mercato globale e a Internet. Non ne hanno compreso realmente le potenzialità” di questo ne è convinto il giovanissimo CEO della Hotlead, Gianluigi Ballarani. A meno di trent’anni e, in poco tempo, usando questo sistema, ha creato e risollevato aziende che, ormai, erano date per finite dagli stessi proprietari. Studiando i sistemi di vendita più innovativi nei paesi anglosassoni, Ballarani ha creato un proprio gruppo di società, operanti nei settori più disparati, oltre ad offrire servizi per diverse PMI. I conti in rosso delle sue aziende clienti, in meno di un anno (2016), hanno registrato un aumento medio delle vendite del +50% con punte, addirittura, del +300% (contro il -2% del resto del paese), iniziando un percorso di ripresa veloce e costante. La sua intuizione è stata quella di riprendere il sistema di generazione di *lead* e di adattarlo al mercato italiano.

Il SEO (Search Engine Optimization), il SEM (Search Engine Marketing), il SMM (Social Media Marketing) e il Content Marketing diventano dei supporti validi a un sistema innovativo che non conosce barriere. “La *lead generation* in U.K. e negli U. S. A. è già una realtà. Vivendo il mondo del marketing a Londra, da diverso tempo, ho avuto modo di crescere personalmente e professionalmente. Ho capito che questo nuovo modo di vendere, supportato da un apposito corollario di azioni *ad hoc*, avrebbe portato considerevoli vantaggi alle aziende e, quindi, nel breve e nel medio termine, nuovi posti di lavoro. Si tratta di un circolo virtuoso che può rappresentare un valido antidoto alla crisi. Da questo possono emergere anche figure professionali che al momento, nel Bel Paese, non esistono”. Il *world wide web* è un’opportunità in perenne evoluzione che consente di fare *business beyond the border* anche senza delocalizzare.

Ballarani, oggi, lavora a Londra, ma torna spesso in Italia per diffondere i risultati del suo modo di

Hotlead™



fare *business*, raccogliendo consensi da parte di molti imprenditori. La stessa Hotlead, in un solo anno di attività, è arrivata a un fatturato di un milione di euro.

Rimango a disposizione per qualsiasi ulteriore informazione o possibile chiarimento. Ida Piampiani  
*Chief Press Officer* +39 348 33 68 703

**Hotlead™**

Web Marketing System Ltd - Company Number 9018864  
207 Regent Street, London, England, W1B 3HH – United Kingdom  
Email: [info@hotlead.it](mailto:info@hotlead.it) - Website: [www.hotlead.it](http://www.hotlead.it) - [www.hotleadagency.com](http://www.hotleadagency.com)