

Home » News » **Hotlead: misurabilità e specializzazione come strategia vincente**

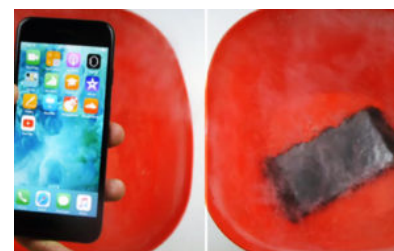
Hotlead: misurabilità e specializzazione come strategia vincente

Presente in mercati eterogenei e complessi, HotLead è stata la prima agenzia di marketing diretto sul web. La parola al suo fondatore.


 di **Grazia Di Maggio**

Articolo visualizzato 335 volte | 11 luglio 2017

Volto pulito e savoir-faire tutto all'italiana, il nostro intervistato si trova a Londra nella casa in cui vive da anni ormai e dove ha concentrato tutte le energie per la nascita della sua agenzia. **Gianluigi Ballarani**, fondatore di **Hotlead**, esperto in marketing diretto, è un ragazzo molto determinato che ha deciso di approfondire delle tematiche poco sviluppate abbattendo i limiti del sentito dire comune. Impresa ardua persino per un animo curioso come il suo: i libri non ne parlavano, gli appunti non bastavano ma, armatosi di grande tenacia ha voluto toccare con mano, sposando un'idea innovativa e abbracciando un ambito che non era stato analizzato e forse compreso come meritava. Gianluigi capisce che su interi è misurabile e, oggi, grazie a questo potentissimo strumento è data la


**IL SOMMARIO
 DEL NUMERO
 IN EDICOLA**

VIRAL

Ecco cosa succede se mettete un iPhone 7 nell'azoto liquido per 5 minuti

Seguici su Facebook
SCONTO 55% ABBONATI O REGALA Pc Professionale! SCOPRI DI PIÙ

questa condizione? A quattro anni dalla nascita, la sua Hotlead presente nel Regno

NEWS

COME FARE

WEB E SOCIAL

PROVATI PER VOI

SMARTPHONE E TABLET

SICUREZZA

GIOCHI

ACCEDI AI DVD

bastato il tempo di un click.

Hotlead è un'agenzia pubblicitaria specializzata in marketing diretto. Cosa significa?

PUBBLICITÀ

Il marketing diretto è sempre esistito infatti c'è una guerra ben sedimentata nel tempo tra la pubblicità creativa e la pubblicità diretta. Rispetto alla semplice idea di far conoscere il proprio marchio, il marketing diretto aggiunge una "reason why", una motivazione d'acquisto. Una risposta alla domanda: perché comprare un determinato prodotto rispetto a quello della concorrenza? Inoltre, un altro cavallo di battaglia del marketing diretto è sempre stato la misurabilità. Misurare non è più un qualcosa di astratto. Tutto è misurabile. La concorrenza è elevata e non si può più pensare di portare avanti la propria azienda semplicemente perché più conosciuta in termini di notorietà.

Come può un'azienda sfruttare a proprio favore internet e acquisire visibilità in un contesto così competitivo?

Internet dà la possibilità del contatto diretto tra il brand e il cliente. In passato l'unico modo possibile ad un'azienda di parlare con il cliente era attraverso la pubblicità, la cosiddetta "mass target", eludendo ogni forma di concreta relazione. Oggi si può instaurare un rapporto con il cliente finale, comunicare direttamente e capire quali sono gli obiettivi e le aspettative. E' una vera rivoluzione. Internet ha riorganizzato i punti di forza, dapprima presenti nella logistica e nella distribuzione, oggi dati dal quid fondamentale: la comunicazione. Su internet si è tutti uguali. Esiste un criterio di meritocrazia e di forza strategica.

In Italia stanno nascendo tante web agency dotate di grandi piattaforme per poter realizzare a piacimento dei clienti delle campagne performance. Qual è la differenza tra Hotlead e queste web agency e come si evolverà il mercato?

Lo scarto facilmente individuabile tra noi e le tantissime web agency nate negli ultimi anni è il fattore della specificità. Ritengo che la nostra forza sia sedimentata nella strategia del brand. Siamo stati la prima agenzia al mondo basata su

Fender Monterey e Newport: gli speaker Bluetooth

Mesh, il nuovo standard bluetooth per le smart home

Xiaomi 5x, il primo smartphone di una nuova serie

Xiaomi presenta una nuova Mi Tv

Come capire che satelliti sta usando il nostro smartphone per il posizionamento

Come crittografare documenti Office e filmati

Msi X370 Krait Gaming

Il 6 ottobre sbarca su Netflix "Suburra"

Google Maps calcola la densità del traffico

Anytime, la nuova chat di Amazon

Iscriviti alla newsletter di Pc Professionale!

Inserisci la tua e-mail

Riceverai solo contenuti editoriali scelti da PcProfessionale.it

Iscriviti

Notizie dalle aziende



Ecco come il Cloud può diventare il vantaggio competitivo delle...

8 febbraio 2017



Sito web adattivo o responsivo?

26 ottobre 2016

**NEWS****COME FARE****WEB E SOCIAL****PROVATI PER VOI****SMARTPHONE E TABLET****SICUREZZA****GIOCHI****ACCEDI AI DVD**

HotLead inizia a muovere i primi passi anche in Russia, come si lavora in mercati così diversi tra loro?

Il mercato russo, nel quale siamo entrati da pochissimo, ha una barriera all'ingresso molto insidiosa. Prima di tutto la difficoltà della lingua, a seguire altre problematiche tra cui la concessione di un visto previo pagamento. Un mercato che ha barriere così alte, tuttavia, può portare finanche benefici. Inoltre, il mercato russo è differente rispetto agli altri mercati, ma è scontato dire che non esistono situazioni analoghe e ciò che conta è saper adattare parte tecnica e parte pratica in base alle peculiarità del mercato sul quale si sta navigando. L'unica componente che accomuna tutti questi Paesi è la dimensione umana, le relazioni, ma le aspettative differiscono, così come le idee, già configurate già nella testa dei clienti e condizionate da variabili culturali e ideologiche.

Hai dichiarato in un video che alcuni tuoi collaboratori guadagnano anche 50mila euro al mese.

Parlo di un caso specifico, un ragazzo di 18 anni specializzato in uno dei tanti reparti in cui è suddivisa Hotlead. Noi ci occupiamo di performance, le aziende ci pagano in base ai risultati che portiamo, ai contatti, ai lead. Da una parte è un grande rischio per l'agenzia, perché fare questa attività vuol dire essere in grado di portare incrementi sul fatturato del cliente, d'altro canto essere pagati per le performance permette di guadagnare di più. Ci sono ragazzi che si occupano di comprare pubblicità per conto delle aziende e vengono pagati per risultato. Su internet puoi virtualmente entrare in mille case al giorno, nello stesso momento, attraverso la pubblicità.

Che caratteristiche devono avere i tuoi collaboratori?

Dipende dal ruolo, la lead generation è complessa, sicuramente possedere competenze specifiche è fondamentale. Uno dei più importanti ruoli è il "media buying", ovvero colui che compra i media, gli spazi pubblicitari su internet. Si possono citare anche altre figure molto richieste come i copywriter, gli art director, figura sempre più difficile da trovare.

I vostri principali competitor?

Credo non ci siano agenzie che facciano marketing diretto sul web, almeno non come noi. Quando abbiamo cominciato, ben quattro anni fa, vendevamo principalmente dei servizi alle web agency che offrivano tra le opzioni il servizio di lead generation delegandolo ad altri. Nel frattempo siamo cresciuti e abbiamo conferito la giusta celebrità alla lead generation.

Quindi il vostro compito non è quello di vendere semplicemente, giusto?

In mercati come quello UK è impensabile. Una componente importante sulla quale abbiamo lavorato molto è la parte strategica; i lead devono essere trattati in modo corretto. Abbiamo introdotto, quindi, una componente strategica sempre diretta e basata sulla motivazione d'acquisto.

Al momento siamo presenti in Europa. UK, Italia, da poco ci stiamo affacciando sul

NEWS

COME FARE

WEB E SOCIAL

PROVATI PER VOI

SMARTPHONE E TABLET

SICUREZZA

GIOCHI

ACCEDI AI DVD

TAGS [HOTLEAD](#) [MARKETING DIRETTO](#)

CATEGORIE [NEWS](#)



All'Esselunga tantissimi prodotti al 30, 40 e 50% di sconto, fino al 26 luglio

[Esselunga Sconto 30 40 50](#)

Trasferisci i tuoi titoli, entra in banca Mediolanum! Scopri la promozione!

[Banca Mediolanum](#)

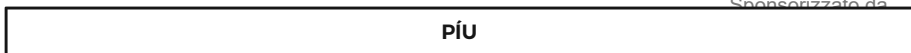
Presente in mercati eterogenei e complessi, HotLead è stata la prima agenzia di marketing ...

[HotLead: misurabilità ...](#)

Dopo battaglie durate anni finalmente è nata una collaborazione.

[Nokia ed Apple fanno ...](#)

Sponsorizzato da



PRECEDENTE

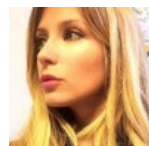
UBUNTU SBARCA NEL WINDOWS STORE

di Damiano Ruggiero - Lug 11, 2017

PROSSIMO

ASUS LANCIA IL PROIETTORE ZENBEAM GO EIZ

di Damiano Ruggiero - Lug 12, 2017



GRAZIA DI MAGGIO

Classe 1994. Laureata con lode in Linguaggi dei Media, da sempre appassionata di giornalismo, decide di coltivare questa passione allargando il proprio background con una specialistica in Politiche Europee ed Internazionali. Curiosa e affascinata dal mondo dell'alta tecnologia è felice di collaborare con Pcprofessionale.it

NESSUN COMMENTO

RISPONDI

[NEWS](#)

[COME FARE](#)

[WEB E SOCIAL](#)

[PROVATI PER VOI](#)

[SMARTPHONE E TABLET](#)

[SICUREZZA](#)

[GIOCHI](#)

[ACCEDI AI DVD](#)

NOME *

EMAIL *

WEBSITE

LASCIA UN COMMENTO

Visibilia Editore S.p.A.

Via Pompeo Litta, 9
20122 Milano info@visibilia.eu

Visibilia Editore S.p.A.

Via della Purificazione, 94
00187 Roma
Tel. +39 0695213234

Partita Iva e C.F.: 05829851004
info@visibilia.eu

© 2016 VISIBILIA EDITORE



POWERED BY:



Facebook Auto Publish Powered By : XYZScripts.com