

## COMUNICATO STAMPA

### **“CREARE CLIENTI”: A BOLOGNA 500 IMPRENDITORI AL WORKSHOP OPERATIVO SUL MARKETING DIGITALE**

#### ***BALLARANI (CEO HOTLEAD): “GLI AMPLIFICATORI DEL RISULTATO SI CHIAMANO CHATBOT E INFLUENCER MARKETING”***

“L’influencer Marketing e il chatbot sui social stanno rivoluzionando positivamente il mondo del business online” ha dichiarato Gianluigi Ballarani, Ceo dell’agenzia internazionale di web marketing, Hotlead. “I risultati sono assolutamente di grande interesse e il mercato è in continuo cambiamento. Il chatbot sta dimostrando di abbassare i costi del – 50% delle campagne di *advertising* sui social, mentre *l’influencer marketing* è diventato un moltiplicatore di contatti, se associato a una corretta strategia” ha spiegato il Presidente di Hotlead. Di questi argomenti e di molto altro si è parlato all’evento “Creare Clienti”, che si è appena concluso a Bologna. Il workshop operativo sul marketing digitale ha ospitato circa **500 imprenditori provenienti da tutta Italia**. Le numerose PMI presenti hanno anche ascoltato differenti *case history* e si sono cimentate in esercitazioni basate su situazioni reali. I casi mostrati hanno toccato i settori merceologici più diversi, suscitando molta curiosità nei presenti.

Moderatore del workshop è stato Gianluigi Ballarani. I temi che si sono rivelati di notevole interesse per i presenti sono stati quelli riguardanti **i meccanismi che regolano il web direct marketing, illustrati da Francesco Maria Ballarani, co – founder di Hotlead e da Enrico Tosco, General Manager della citata azienda, nonché l’influencer marketing** di cui ha parlato **Lucrezia Van Stegeren, Social Media Strategist di SocialStar**, uno spin-off di Hotlead. “Di *influencer* si parla spesso, ma fundamentalmente gli imprenditori non sanno come approcciare a questa soluzione e quali siano le scelte giuste da compiere. Per questo motivo, abbiamo deciso di dare le informazioni di base più utili in questa occasione” ha spiegato Gianluigi Ballarani. Un esempio di cosa voglia dire questo tipo di strumento, è stata la campagna, effettuata nel mercato anglosassone, da Fifth Watches. Questa azienda vende solo 5 giorni al mese, mentre nel resto del

**Hotlead™**

tempo, viene usato l'influencer marketing che, inizialmente, ha promosso 10 orologi a 10 macro - influencer (ovvero coloro che hanno più di 100 mila follower) e 20 orologi a 20 micro - influencer ( con una media di 50 mila ). Ne sono risultati 1000 lead convertiti (ovvero trasformati in clienti), fatturando 100 mila dollari in un giorno solo. Poi sono state effettuate le campagne con Facebook Ads. Dopo un anno, Fifth Watches ha venduto 1 milione di orologi appena aperte le campagne, riuscendo a incassare circa 150 milioni di dollari in pochi giorni. “Dati che mostrano quanto una buona strategia, che coinvolga gli influencer, possa fare” ha concluso Van Stegeren. **Anche l'Intelligenza Artificiale ha catturato la platea, mettendo in evidenza le sue grandi potenzialità. Fabio Nardella, Traffic Manager di Hotlead, ha parlato del Chatbot e delle grandi opportunità che offre, mostrandone la modalità d'uso e come potrebbe essere gestita in diverse aree di business. “I Lead che vengono generati, ovvero i nuovi contatti, aumentano da un +30% sino ad un +100%. L'acquisizione effettiva del cliente si aggira intorno a un +3,5%. Dati che dovrebbero far riflettere per migliorare le performance del marketing digitale, che è sempre in continua crescita ed evoluzione” ha dichiarato Nardella. Valerio Pezzano, Ceo del network di affiliazione Executive, ha spiegato le regole dell'e-commerce e come renderlo particolarmente efficiente, chiudendo le due giornate di lavori.**

Ida Piampiani *Chief Press Officer* +39 348 33 68 703