

A TUTTO TARGET!

Se i clienti rappresentano per l'azienda la fonte del benessere, quelli potenziali ne delineano lo sviluppo: un futuro che parla la lingua dei Big Data, miniera d'oro per l'industria 4.0

Ogni giorno continua a crescere il flusso di informazioni che circolano dentro e fuori alle aziende: si tratta dei dati provenienti dai sensori integrati dei migliaia di oggetti che usiamo quotidianamente e che sono collegati alla rete. Ogni volta che usiamo un computer, accendiamo lo smartphone o apriamo una app sul tablet, lasciamo una nostra impronta digitale: sono i cosiddetti Big Data, prodotti dai sistemi informatici e dalle infrastrutture a supporto della produzione, della distribuzione e dell'erogazione dei servizi, veri protagonisti della trasformazione digitale del business. Ad

oggi, questi costituiscono uno tra i metodi più mirati, profilati, personali ed efficaci per comunicare in modo immediato con il proprio pubblico di riferimento e per valutare la ricettività di un territorio rispetto alla propria offerta. Il target come chiave del successo, insomma, che in ambito B2B non può prescindere da una capillare profilazione a livello merceologico e geografico, atta a favorire le attività di marketing.

La qualità del prodotto e dei contenuti con cui viene trasmesso è importante, ma non può aver



seguito se non con i giusti riceventi. E, d'altronde, oggi tutti i consumatori si aspettano di trovare contenuti rivolti ai loro bisogni e interessi. Rispetto alle forme di pubblicità classica il direct marketing, come suggerisce il nome stesso, consente di stabilire una relazione diretta e duratura con il target, personalizzando i messaggi in funzione delle specifiche esigenze e caratteristiche del singolo cliente. Un patrimonio fondamentale di informazioni che possono essere utilizzate per conoscere e soddisfare le aspettative del prospect e, nel tempo, fidelizzarlo. Lo sa bene il Gruppo DigiTouch, uno dei principali player indipendenti in Italia attivo nel digital marketing e specializzato nelle tecnologie di marketing e comunicazione a supporto delle vendite. Nato nel 2007 e quotato sul mercato AIM Italia dal 2015, è oggi a capo di quattro agenzie (DigiTouch Agency, Performedia, E3 e Optimized Group), della unit DigiTouch Consulting, specializzata nella consulenza strategica in ambito digital transformation, dell'agency trading desk DAPcenter, della Customer Data Platform Audiens, della unit Digital Automotive Solutions e del sito comparatore MutuiPerLaCasa.com. Quest'ultimo è un portale che aiuta gli utenti a trovare il mutuo più adatto alle proprie esigenze attraverso l'uso di un comparatore oppure chiedendo una consulenza personalizzata e che, al contempo, permette ai brand finance di mostrare e presentare la loro offerta ad un target di utenti che mostra la necessità di aprire un mutuo.

Il momento è favorevole: le erogazioni mutuo nel nostro Paese sono in aumento da tre anni consecutivi e il mercato sembra aver trovato la sua dimensione. Uno scenario con buone opportunità per le famiglie che vogliono affacciarsi all'acquisto dell'abitazione.

Lo dicono anche i dati: il 73% degli italiani abita in una casa di proprietà e il 40% delle richieste per un mutuo prima casa arriva dal Nord Italia. Tra tutte queste richieste almeno una su sei è per surroga e nel 2017 la percentuale di mutui surrogati è del 18% sul totale dei finanziamenti richiesti.

Queste sono solo alcune delle informazioni grazie alle quali MutuiPerLaCasa.com è diventato anche data provider: direttamente dalle piattaforme digitali specializzate, come Adform e Doubleclick, sarà possibile selezionare i segmenti di pubblico più in target per pianificare campagne data driven e, in questo modo, ottimizzare gli investimenti pubblicitari.

L'obiettivo è quello di essere tra le prime realtà a proporre uno strumento di comunicazione digitale che permetta ai propri clienti di mettere in atto, subito e senza sforzi, la migliore strategia digitale, accompagnandoli per mano a livello tecnologico e operativo, passando per la visibilità assicurata da un sito attendibile e autorevole, un'offerta calibrata sui KPI del cliente e performance di qualità che garantiscono ottimi risultati.

www.mutuiperlacasa.com

Marco Bertolini

