

COMUNICATO STAMPA

“Potere all’Inbound Marketing” con Gruppo DigiTouch nel prossimo webinar Start in Touch

Save the date per giovedì 25 novembre 2021 dalle 10 alle 11 per scoprire insieme a Giovanni Di Giuseppe come farsi trovare grazie a una strategia di comunicazione che sfrutta i canali di acquisizione di brand quasi a costo zero.

MILANO 11 novembre 2021 – Motori di ricerca, social ed e-mail setacciati attraverso gli occhi dell'utente per conquistare fiducia e conversioni. È l'Inbound Marketing, ovvero il primo e fondamentale passo nell'ottimizzazione della presenza digitale con un ROI sempre positivo. È proprio su questo tema che si svilupperà il prossimo webinar gratuito della rassegna *Start in Touch: Innovation Snack* dedicata alle innovazioni nel campo del marketing e delle tecnologie e organizzata da Gruppo DigiTouch, *Cloud marketing Company quotata sul mercato Euronext Growth Milan* (EGM: DGT.MI). L'appuntamento è per giovedì 25 novembre 2021 dalle 10 alle 11 con un intervento a cura di Giovanni Di Giuseppe, MD di Optimized Group, *agenzia controllata da Gruppo DigiTouch e specializzata in servizi di Search Engine Optimization e Conversion Rate Optimization*.

Nel cuore dell’Inbound Marketing risiede un’efficace strategia di creazione di contenuti abbinata a una attività di analisi e di ascolto della community. Se l’obiettivo dei brand è infatti farsi trovare dal proprio pubblico di riferimento è indispensabile da un lato approfondire i bisogni del target e quindi ascoltare le conversazioni online e dall’altro produrre contenuti che siano di reale interesse per la propria audience e che riescano a rispondere a bisogni attuali e futuri. L’Inbound Marketing, tuttavia, non esaurisce qui la sua funzione e si fa specchio di un cambiamento. In passato era importante spingere nuove fette di pubblico verso il prodotto, oggi che i brand hanno consolidato l’investimento sul canale digitale e i consumatori sono anche innanzitutto utenti digitali i brand devono garantire una presenza consistente ed efficace, aspetto non scontato. Ecco che ad acquisire sempre più importanza sono le strategie full-funnel in grado di armonizzare la loro efficacia cross-canale accompagnando gli utenti dalla fase di awareness sino al post conversione.

Forte di un punto di vista privilegiato, in virtù della sua lunga esperienza nel settore della consulenza per grandi brand in ambito digital, SEO e Analytics, maturata all’interno di multinazionali media come GroupM e Mindshare e poi in Simple Agency dove ha fondato Optimize agenzia SEO entrata a far parte di Dentsu, Giovanni Di Giuseppe analizzerà i vari touchpoint digitali e spiegherà da dove occorre iniziare a costruire un’efficace strategia di inbound marketing, rispondendo a una domanda semplice: può il brand realizzare una strategia di comunicazione che sfrutta buona parte dei canali di acquisizione quasi a costo zero?

«Lavorando tutti i giorni alla massimizzazione delle performance digitali sappiamo che uno dei business pain maggiori per le aziende oggi è canalizzare correttamente il traffico in entrata, dove la vecchia sfida di emergere e farsi trovare viene rinnovata con l’ulteriore difficoltà di presentarsi in maniera efficace, armonica e differenziata su ogni canale. Dare potere all’Inbound Marketing significa mettere questa sfida in priorità», commenta **Giovanni Di Giuseppe**, MD di Optimized Group.

La partecipazione ai webinar è libera, previa registrazione online dal sito:
<https://www.gruppodigitouch.it/risorse>

BREVE DESCRIZIONE DI GRUPPO DIGITOUCH

Gruppo DigiTouch è una *Cloud Marketing Company* quotata sul mercato Euronext Growth Milan. È una realtà market centrica che sintetizza competenze di MarTech, creative e tecnologiche e le attiva in modo integrato per supportare le aziende nella loro comunicazione, per predire i trend di mercato e per rispondere alle esigenze dei brand, oggi e domani. Al fianco dei clienti per generare risultati di lunga durata, il Gruppo attrae e coltiva talenti e può contare su un team specialisti distribuiti nelle sedi di Milano, Lissone e Roma. Con un portfolio di oltre 300 clienti, il Gruppo ha una forte expertise in svariate industry e collabora sia con PMI che con grandi aziende corporate e con la Pubblica Amministrazione. Il modello di business si fonda su tre pillars: Technology Services, Marketing Services ed E-Commerce Services. Gruppo DigiTouch si compone di nove società (Performedia srl, Conversion E3 srl, Optimized Group srl, Purple Ocean srl, Meware srl, Nextmove Srl, DigiTouch Market Place Solutions Srl, 4 Success Srl e Digital Automotive Solutions srl), ciascuna con specifiche competenze verticali e tutte guidate dalla capogruppo DigiTouch SpA. www.gruppodigitouch.it Ticker: DGT, Codice ISIN azioni ordinarie DIGITOUCH: IT0005089476

Contatti

EMITTENTE

DigiTouch S.p.A.

Viale Vittorio Veneto 22 - 20124 Milano

E-mail: investor.relator@digitouch.it Tel: +39 02 89295100

Veronica Maccani, *Responsabile Comunicazione e Marketing*, veronica.maccani@gruppodigitouch.it

Virginia Scardia, *Investor Relations Manager e CFO*, virginia.scardia@gruppodigitouch.it

L'attività di Investor Relations Management è svolta in collaborazione con Hear-IR nella persona di Simona D'Agostino Reuter.

NOMAD

EnVent Capital Markets Ltd.

42 Berkeley Square - London W1J 5AW

Italian Branch, via Barberini 95 - 00187 Roma

+39 06 89684111

SPECIALIST

MIT SIM S. p. A.

Corso Venezia, 16 - 20121 Milano

Dott. Cristian Frigerio

+39 02 3056 1270