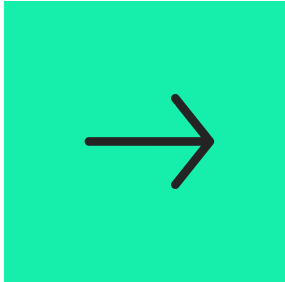


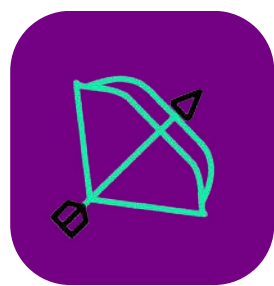


Portfolio

→ www.digitalyconsulting.com

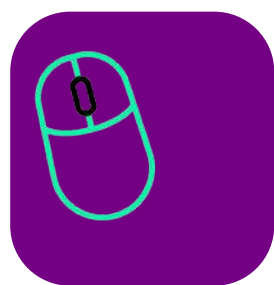


COSA FACCIAMO



Social Media & Comunicazione

identità, piani editoriali, contenuti e campagne per costruire relazioni e generare crescita.



Landing page

Pagine pensate per convertire, integrate con tracciamenti e campagne adv.



Siti Web & E-commerce

Progettazione completa, SEO, UX e performance per trasformare visite in risultati.



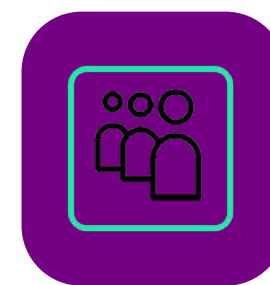
Performance Marketing

Gestione e ottimizzazione di campagne Google Ads e Meta Ads orientate al ROI.



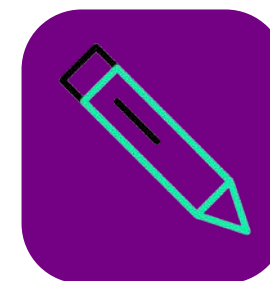
Email Marketing

Strategie e automazioni per fidelizzare, comunicare e aumentare le conversioni.



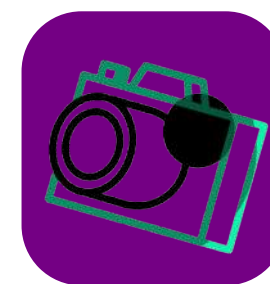
Formazione

Percorsi 1-to-1 o aziendali su advertising, social, strategie digitali e analisi dei dati.



Rebranding

Restyling strategico e visivo di brand, dal logo alla comunicazione.



Produzione Foto & Video

Contenuti professionali per valorizzare brand, prodotti e storytelling.

VISION

Vogliamo rendere il marketing online comprensibile ed accessibile per tutte le aziende. Vogliamo diffondere la cultura del digitale. Crediamo in una trasformazione che parta dalla mentalità e arrivi alla conoscenza, allo sviluppo e alla valorizzazione dei propri asset digitali. Vogliamo supportare la crescita delle aziende aiutandole a essere forti, stabili e competitive.

MISSION

Specializzati nell'affiancare le PMI nella loro crescita online. Sviluppiamo strategie su misura che integrano Social Media, Advertising, siti web ed Email Marketing. Il nostro approccio unisce analisi, creatività e orientamento ai risultati: aumentiamo la visibilità online, generiamo lead qualificati e sosteniamo processi di crescita misurabile trasformandoli in un vantaggio competitivo reale.

I CLIENTI



otral



Rosato

PIANEGONDA



moca®



caffè
Bei & Nannini
dal 1923 LUCCA

PACI * GIOIELLI

ISTITUTO
DEL GELATO
ITALIANO



M.A.G.I.A. PESCA
made in italy



Carrozzeria Salmare dal 1978



IL TEAM

Lavoriamo insieme per offrire un servizio di eccellenza, unendo competenze specializzate e complementari. La collaborazione tra professionisti con visioni diverse ci permette di affrontare ogni progetto con un approccio a 360°, coordinato e orientato ai risultati.

Il nostro punto di forza è la sinergia: analisi, creatività e metodo si combinano per costruire soluzioni efficaci e supportare imprese e manager in percorsi di crescita misurabile.



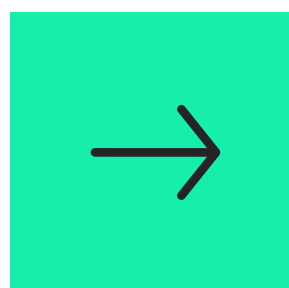
ELENA CALZETTA
Digital Strategist & Founder



CHIARA PETRUCCI
Project Manager



FRANCESCA DE PAOLA
Social Media Manager



IL TEAM



GIULIA QUARTA
Google Ads Specialist



SEBASTIANO GIURATI
Meta Ads Specialist



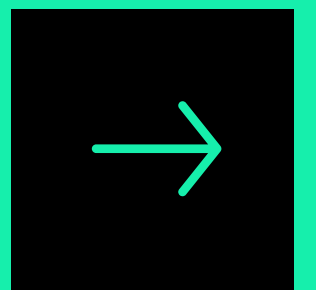
ALESSIO NARDELLI
Video Maker & Reel Expert



MATTEO GAVIN
Shopify Expert



Case Study Performance



Case Study Performance #01



Cliente

Brand storico italiano del caffè con oltre 100 anni di storia.



Obiettivo

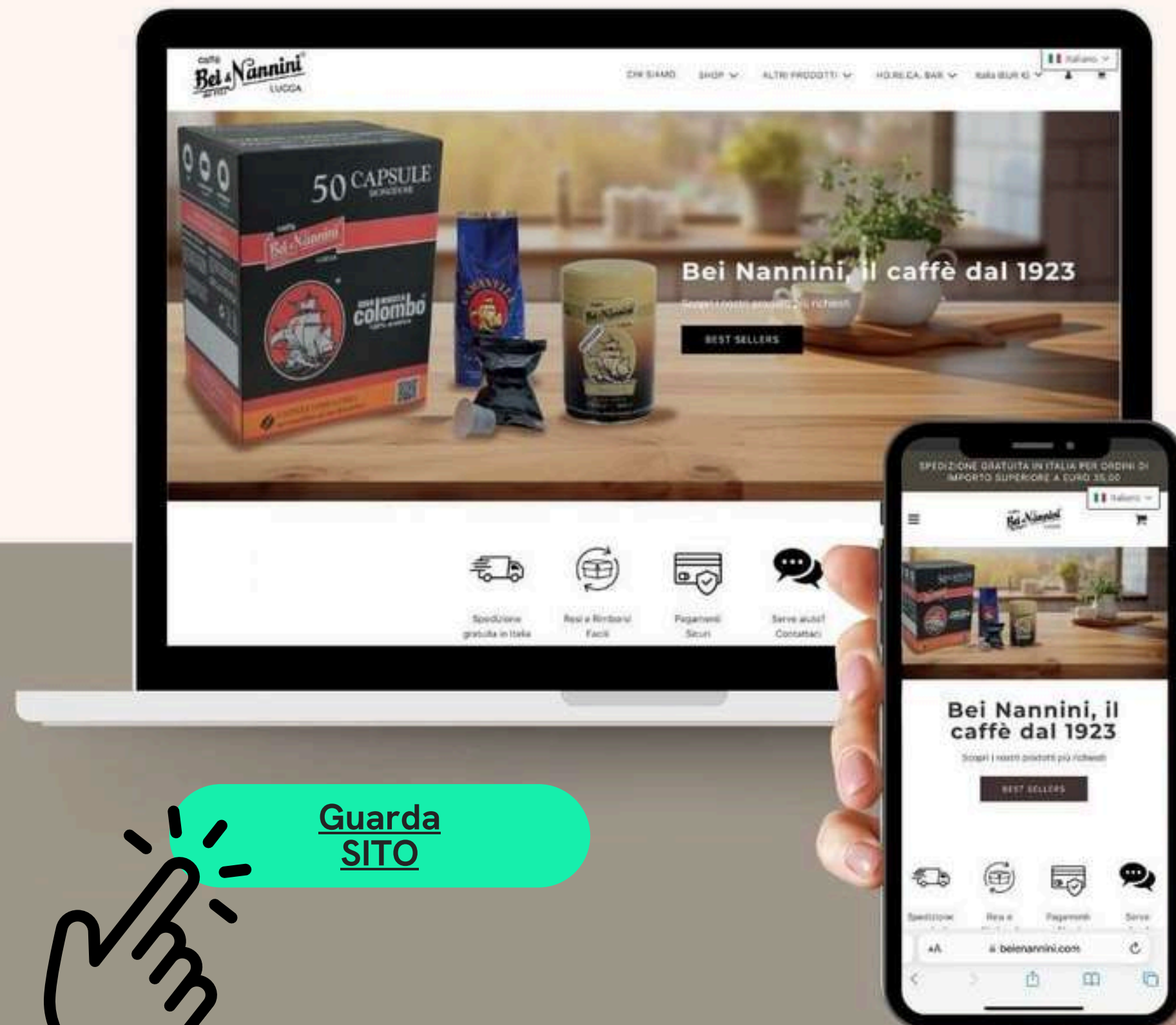
Trasformare l'e-commerce in un canale di vendita scalabile, profittevole e coerente con il posizionamento premium, in un mercato altamente competitivo.



Contesto di Mercato

Mercato saturo, alta competizione sul prezzo, bassa fedeltà del consumatore. La sfida non era vendere di più, ma scalare senza erodere il valore del brand.

caffè
Bei & Nannini[®]
dal 1923 LUCCA



Scenario competitivo

Mercato saturo e ad alta concorrenza

Forte pressione sul prezzo (capsule low-cost)

Bassa fedeltà media del consumatore

Margini ridotti e alto rischio di switching



Implicazioni operative

Necessità di traffico altamente qualificato

Focus su retention e aumento del LTV

Posizionamento chiaro per evitare la competizione diretta sul prezzo

Funnel progettato per sostenere la crescita senza perdita di efficienza

Strategia di Performance Marketing (Full Funnel)

Approccio

Ecosistema di performance marketing orientato ai KPI ecommerce, con logica full funnel e integrazione tra acquisizione e retention.

Meta Ads

Ruolo

- Generazione domanda e awareness
- Alimentazione del remarketing

Impatto

- Aumento significativo del traffico qualificato
- Espansione del top funnel mantenendo la qualità dell'audience

Google Ads

Ruolo

- Intercettazione domanda ad alta intenzione
- Protezione del brand sulle query dirette
- Conversioni a costo più efficiente

Impatto

- Crescita degli ordini
- Maggiore stabilità del conversion rate
- Migliore allocazione del budget tra brand, non-brand e shopping

Email Marketing

Ruolo

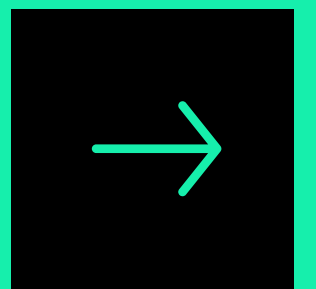
- Attivazione della retention
- Incremento delle seconde e terze vendite
- Riduzione del CAC nel medio periodo

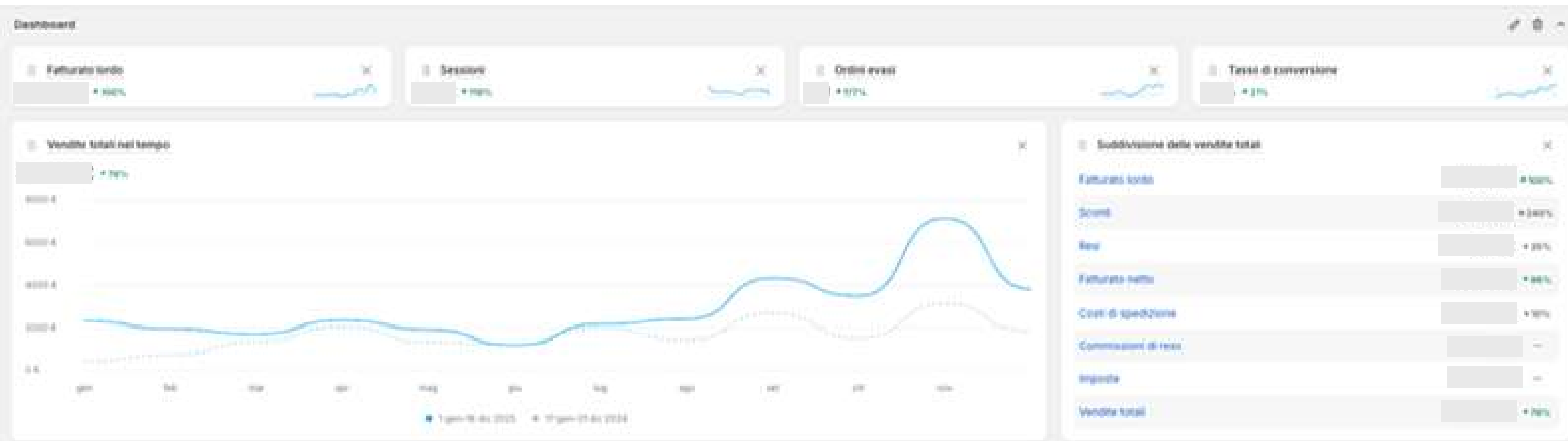
Attività

- Automazioni (welcome, post-acquisto, carrello abbandonato)
- Segmentazione comportamentale

Impatto

- Incremento dei clienti ricorrenti
- ROI tra i più elevati del mix di canali

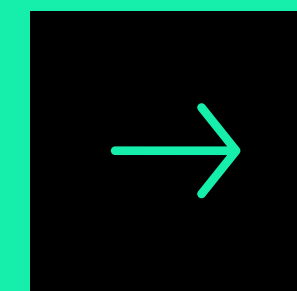




KPI di Performance Ecommerce

Risultati principali

- Fatturato ecommerce: **+100%**
- Ordini evasi: **+177%**
- Tasso di Conversione: **+21%**
- Sessioni del sito: **+119%**



Approccio alla Digitalizzazione del Brand

La trasformazione digitale non è stata un esercizio estetico, ma un lavoro strategico su:

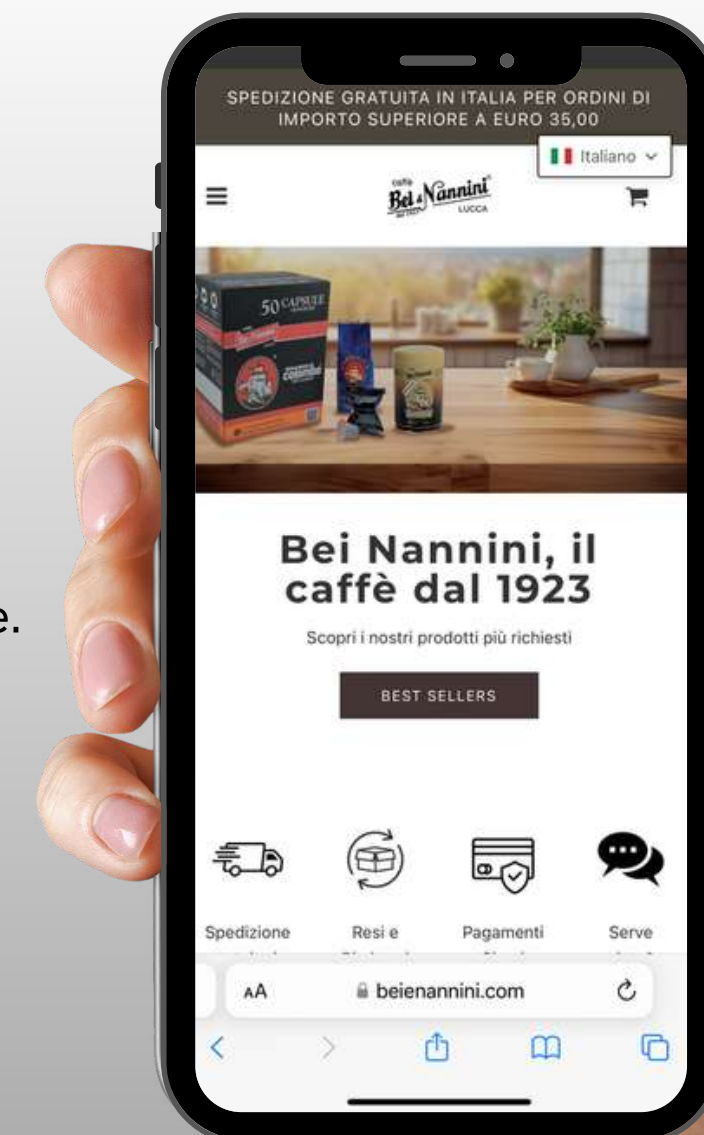
- Percezione del valore
- Coerenza del brand
- User experience orientata alla conversione
- Traduzione dei valori storici in metriche misurabili

Output

Un modello ecommerce scalabile, controllabile e orientato ai KPI, pronto a sostenere ulteriori fasi di crescita.

Insight Chiave

- • La saturazione del mercato richiede posizionamento, non sconti.
- • La qualità del traffico è più rilevante del volume.
- • La retention incide direttamente sul P&L.
- • Pochi canali, ben coordinati, battono ecosistemi complessi.
- • La storia del brand è un asset solo se tradotta in valore digitale.



Case Study Performance #02



Cliente

Rivenditore Infissi | Lead Generation Locale



Obiettivo

Costruire una pipeline stabile di richieste qualificate dai social, riducendo il costo contatto e rendendo il fatturato più prevedibile.



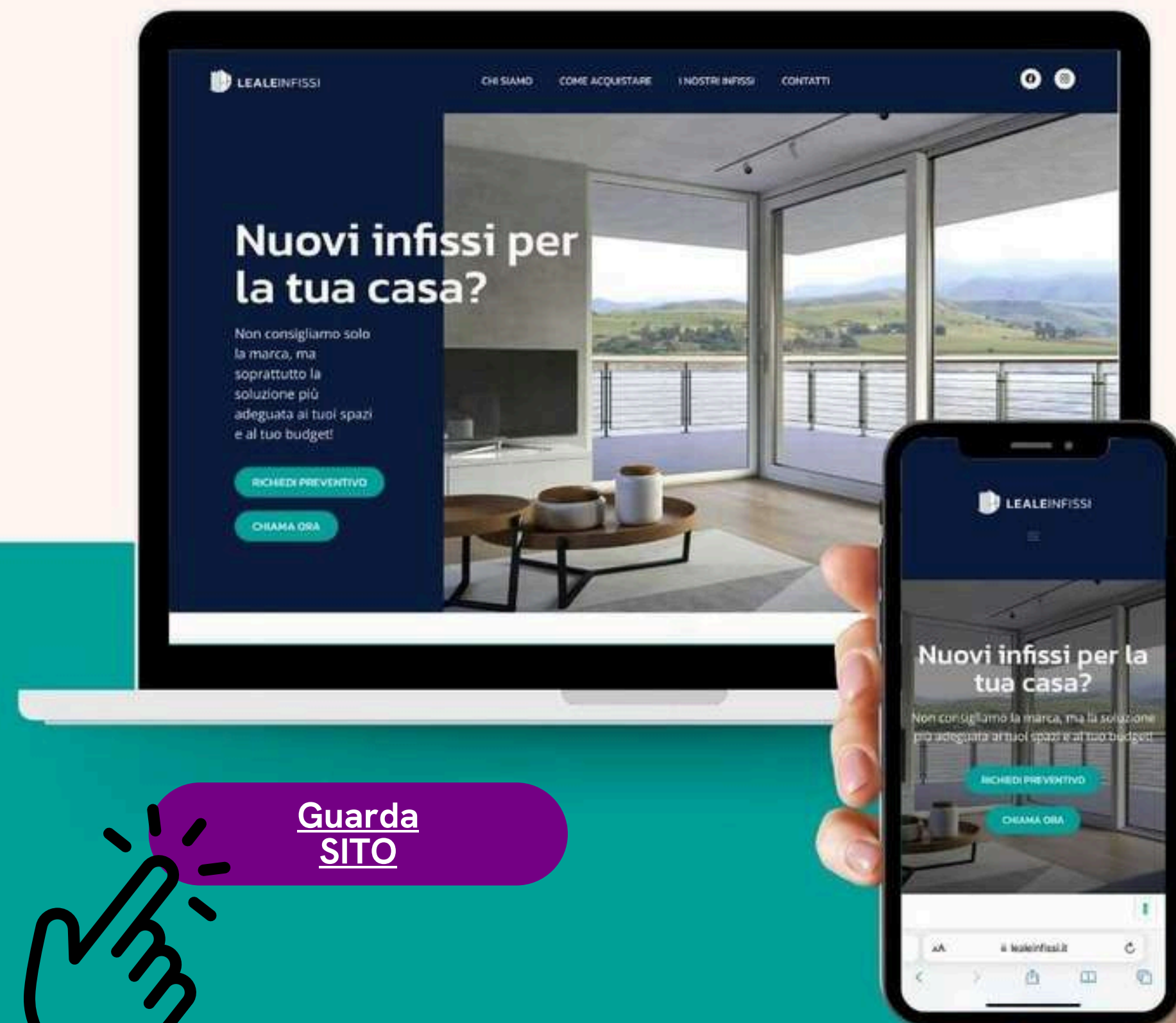
Contesto di Mercato

Mercato locale altamente competitivo, con:

- grandi brand nazionali,
- competitor aggressivi sul prezzo,
- clienti sensibili a bonus fiscali, risparmio energetico e tempi di installazione.



LEALEINFISSI



Punto di Partenza

Campagne sporadiche e senza visione di lungo periodo

Creatività statiche e messaggi generici

Lead poco qualificati

Volume insufficiente per sostenere obiettivi di fatturato

Dati iniziali

Budget: 1.332 €

Lead: 143

Costo contatto: 9,32 €

Strategia

Sistema continuativo di lead generation locale, basato sull'allineamento tra:

- advertising
- offerta
- gestione commerciale



Creatività

Approccio

Creative orientate alle persone, non al prodotto.

Attività

- Video brevi (reel e stories)
- Prima/Dopo installazioni
- Testimonianze e casi reali
- Messaggi focalizzati su problemi concreti (rumore, spifferi, bollette)

Obiettivo

Aumentare la qualità del lead prima ancora del contatto.

Offerte

Leve utilizzate

- Promozioni temporanee su linee selezionate
- Bonus dedicati per richieste via modulo
- Campagne premio per aumentare attenzione e volume

Logica

Creare un vantaggio immediato nel lasciare i dati ora, non "in futuro".

Customer Care

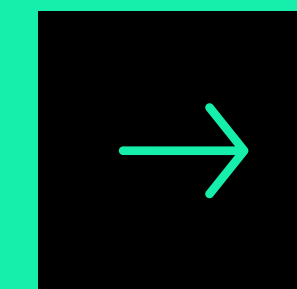
Elemento chiave del sistema.

Gestione

- Contatto rapido dei lead
- Priorità ai contatti più caldi
- Approccio consulenziale, non aggressivo

Risultato

Ogni lead generato aveva un reale valore commerciale.



Campagne		Gruppi di inserzioni		Inserzioni		1 feb 2025 - 31 ott 2025 rispetto al periodo 2 mag 2024 - 31 apr 2025											
+ Crea		Duplica		Modifica		Test A/B		Altro		Colonne: Prestazioni		Dettagli		Imposta		Ricarica	
No/ID	Campagna	Risultati				Costo per risultato				Budget							
		01/02/2025 - 31/10/2025	04/05/2024 - 31/01/2025	Modifica	Modifica(%)	01/02/2025 - 31/10/2025	04/05/2024 - 31/01/2025	Modifica	Modifica(%)								
	ADV+ CONTATTI mobile	964	143	82%	+ 574,13%	€ 3,47	€ 9,52	- 5,85	+ 62,77%	€ 14,00							
		Contatti (mobile)	Contatti (mobile)	Contatti (mobile)	Contatti (mobile)	Per contatto (mobile)	Per contatto (mobile)	Per contatto (mobile)	Per contatto (mobile)	Media generata							
	Risultati di 1 campagna																
	Visualizza risultati																

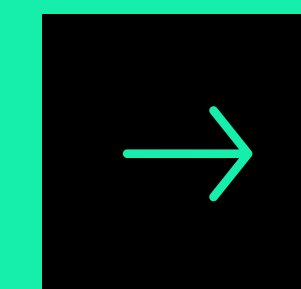
KPI di Performance (Febbraio - Ottobre 2025)

Campagna Lead Generation

- Budget: 3.343 €
- Lead generati: 964
- Costo contatto: 3,47 €

Confronto

- Lead: +574%
- CPL: -62%
- Investimento: +151% con resa nettamente superiore



Impatto sul Business

Grazie a:

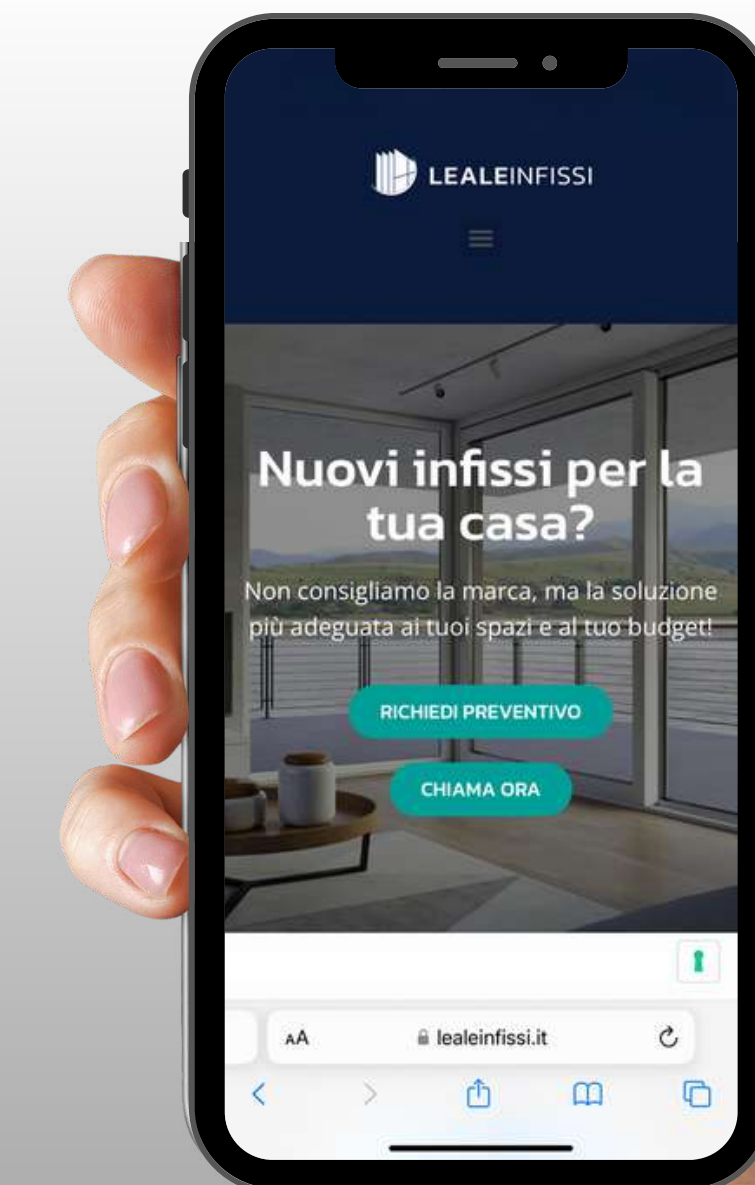
- oltre 100 lead qualificati al mese,
- forte riduzione del costo contatto,
- gestione commerciale strutturata,

l'azienda ha potuto:

- stabilizzare appuntamenti e sopralluoghi,
- selezionare clienti più in linea con i propri servizi,
- rendere la pipeline commerciale prevedibile e scalabile,
- avvicinarsi concretamente all'obiettivo di 100.000 € di fatturato mensile.mento: 104 €

Output

- • Un sistema di acquisizione contatti replicabile, basato su:
- • advertising efficiente
- • messaggi chiari
- • offerte forti
- • customer care allineato alle campagne.



Case Study Performance #03



Cliente

Progetto Locale | Orti Urbani a Roma



Obiettivo

Trasformare un progetto di orti urbani in affitto da idea valoriale a iniziativa sostenibile, con rapida saturazione delle disponibilità.



Contesto di Mercato

Zappa che ti Passa nasce a Roma come progetto di orti urbani orientato a benessere e cibo consapevole, sviluppato da zero con branding e un sistema digitale per generare richieste.



Approccio

Sviluppo completo del progetto: un ecosistema semplice, coerente e immediatamente comprensibile.

Naming

Brand Identity

Logo

Mini-sito orientato alla conversione

Campagne social a performance

Naming Strategy

“Zappa che ti Passa”

Un naming progettato per funzionare come leva di marketing.

Obiettivi del nome

- Comunicare il beneficio emotivo (riduzione dello stress)
- Rendere immediato il riferimento all'orto
- Essere memorabile, leggero e non ideologico

Risultato

Un nome ironico, umano e locale, capace di:

- farsi ricordare
- essere condiviso
- aumentare l'efficacia delle campagne.





Brand Identity & Visual

Linee guida

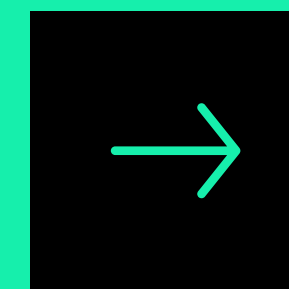
- Natura sì, ma senza estetica "eco-radicale"
- Brand accessibile anche a chi non ha mai coltivato
- Tono amichevole e contemporaneo

Elementi chiave

- Logo circolare → "il tuo pezzo di mondo"
- Zappa nella terra → chiarezza immediata dell'offerta
- Palette verde + toni terra → naturalezza senza rigidità

Un'identità efficace su:

- social
- sito
- segnaletica fisica negli orti





Mini-Sito (Landing di Conversione)

Funzione

Trasformare l'interesse in richiesta concreta.

Above the Fold

- Orti in affitto a Roma
- Focus su benessere e riduzione dello stress
- Dettagli chiari su cosa include l'orto
- CTA diretta su WhatsApp (mobile-first)

Comunicazione dei Benefici

Non metri quadri, ma esperienza:

- controllo su ciò che mangi,
- tempo di qualità nella natura,
- rallentamento dei ritmi quotidiani.

Riduzione delle Barriere

- Processo di prenotazione in 3 step
- Nessun impegno immediato
- Prima vedi, poi scegli

Supporto e Credibilità

- Presenza dell'agronomo
- Corsi e supporto continuo
- Contenuti stagionali per rafforzare la percezione di competenza



Strategia Advertising (Meta Ads)

Obiettivo

Generare contatti per l'assegnazione degli orti disponibili.

Target

- Roma e provincia
- Interesse per natura, benessere e alimentazione
- Famiglie, coppie, lavoratori 30-55 anni

Messaggi Chiave

- Antistress
- Famiglia e relazioni
- Cibo sano e consapevole
- Tono coerente con il brand, immagini reali, zero promesse astratte.



KPI di Performance (Estratto)

- • Budget: 84,85 €
- • Contatti generati: 109
- • Costo contatto: 0,78 €
- • Copertura: 15.632 persone

Risultati

100 orti affittati in meno di 2 mesi

250 orti totali l'anno successivo con un solo mese di ads

Saturazione rapida della disponibilità con investimenti media contenuti

Output

Un progetto locale trasformato in un modello replicabile grazie a:

- • naming strategico
- • brand chiaro
- • funnel semplice
- • performance marketing estremamente efficiente.

Insight Chiave

- • Un naming forte accelera tutto il funnel
- • Le persone comprano un'esperienza, non un prodotto
- • Funnel semplici battono budget elevati
- • Il digitale può scalare anche progetti "analogici"



Siti Shopify Realizzati

<https://caffemoca.it/>

<https://beienannini.com/>

<https://www.barkyn.it/>

<https://gastona.it/>

<https://goldenloop-gioielli.com/>

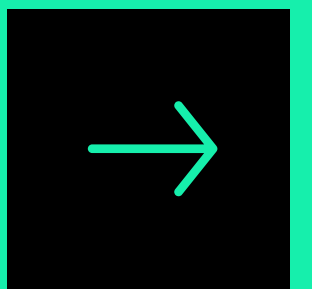
<https://www.princard.com/>

<https://shop.italianwatchspotter.com/>

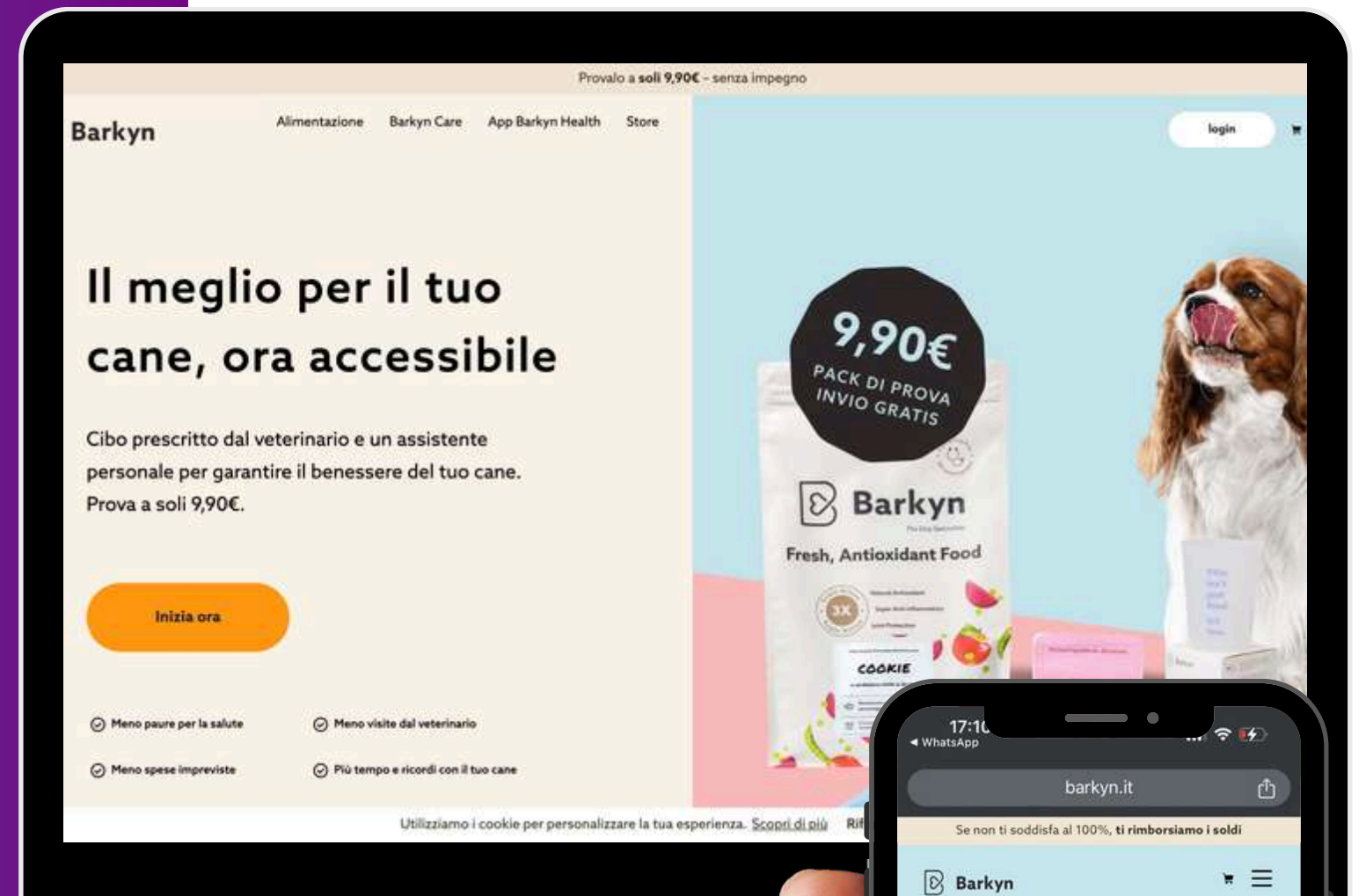
<https://shop.dsgstreetwear.com/>

<https://nr-lab.it/>

<https://kokine.it/>



Barkyn



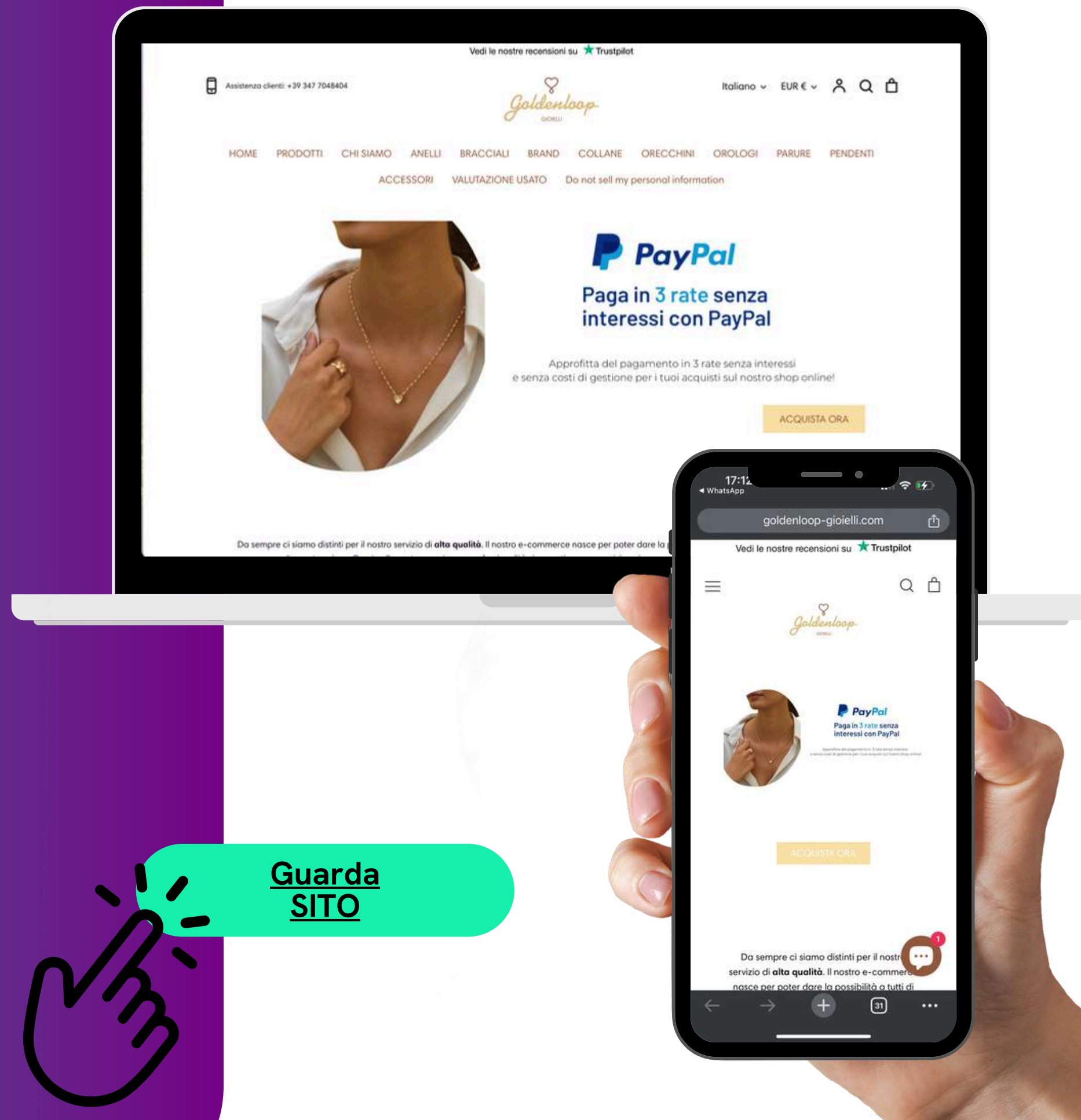
[Guarda SITO](#)

Gastona



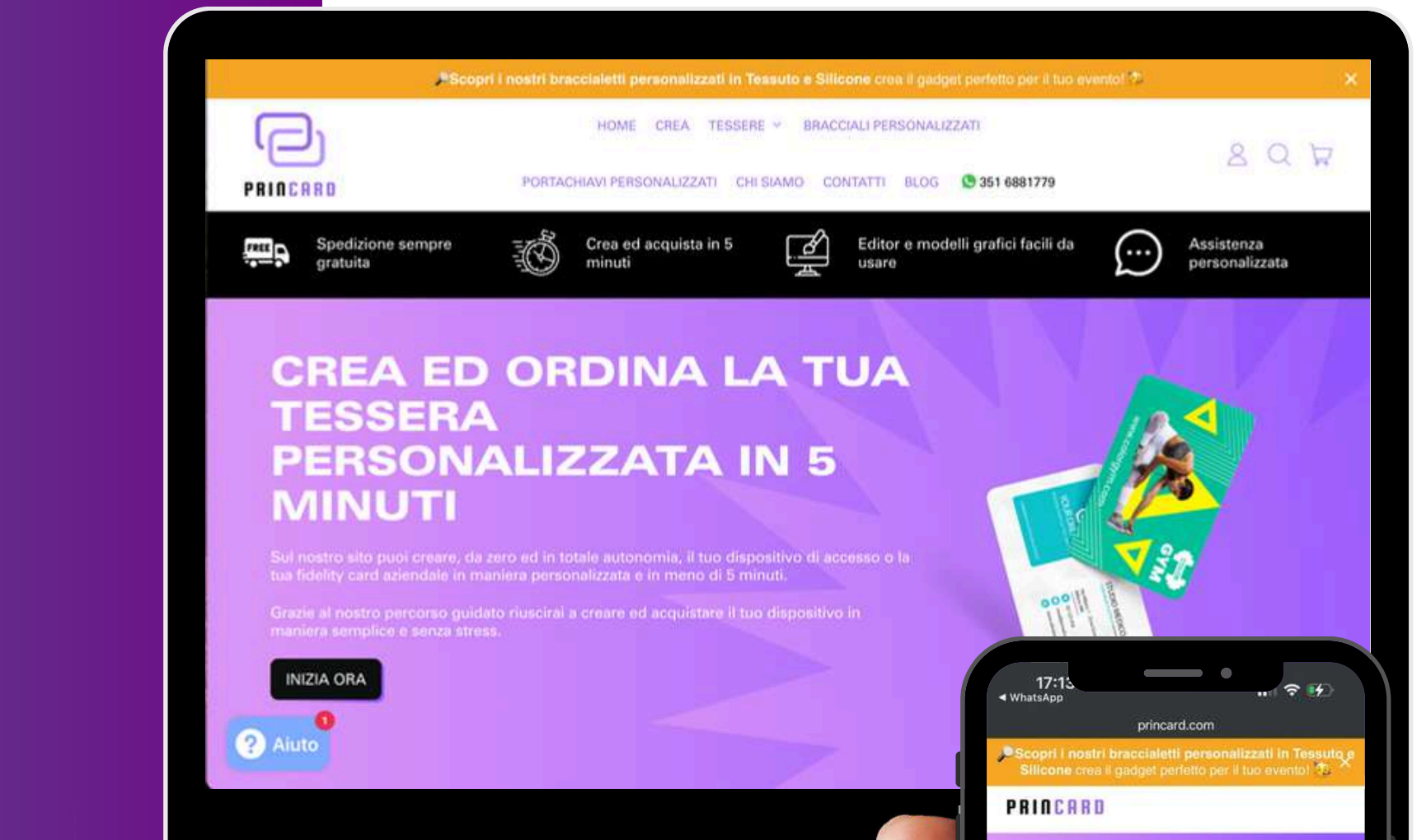
[Guarda SITO](#)

Goldenloop Gioielli

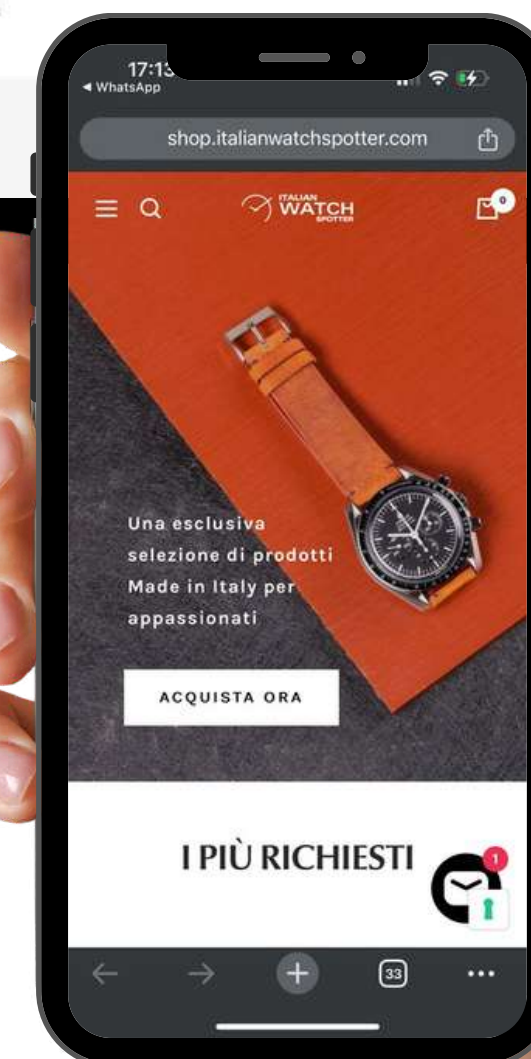
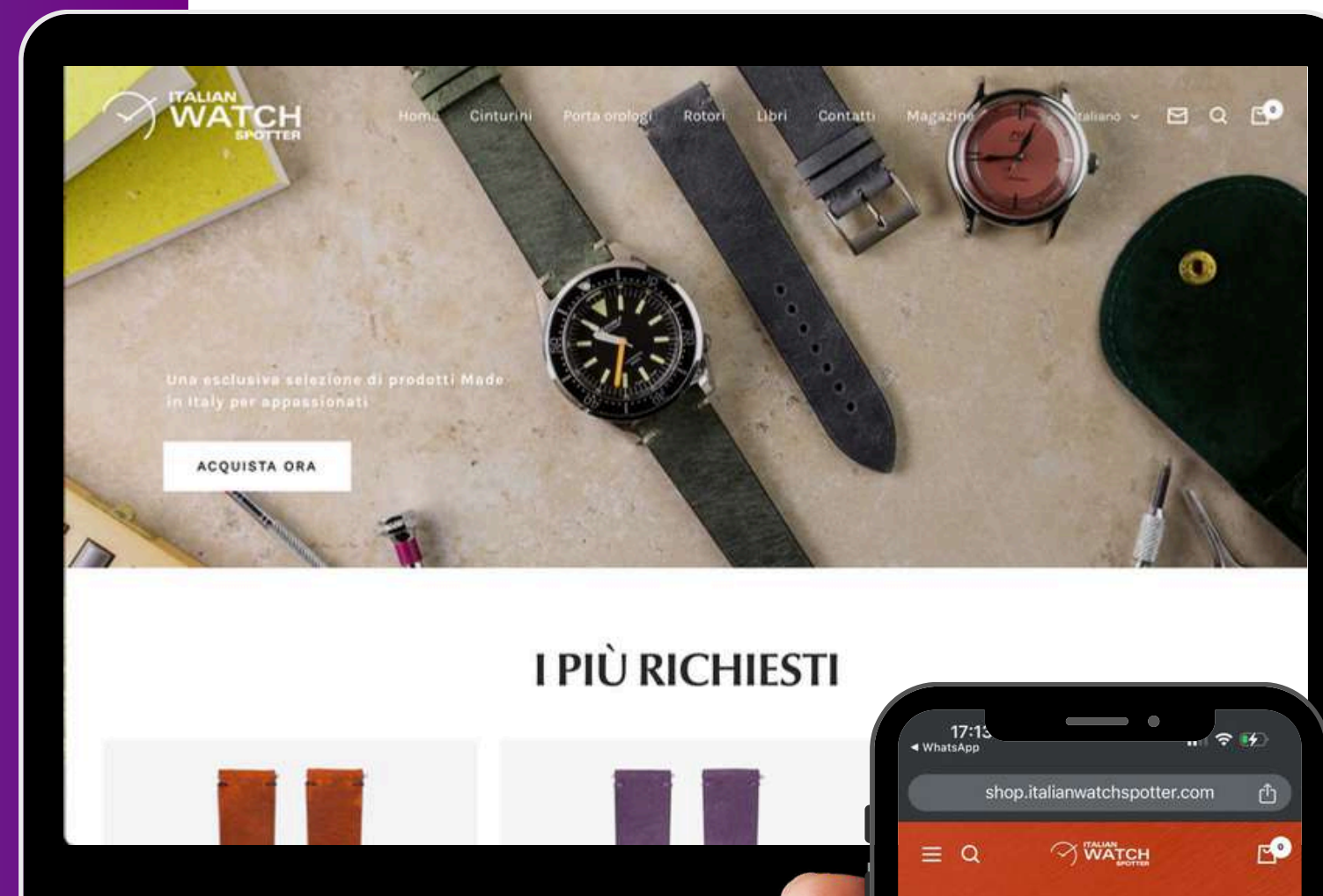


[Guarda SITO](#)

Princard

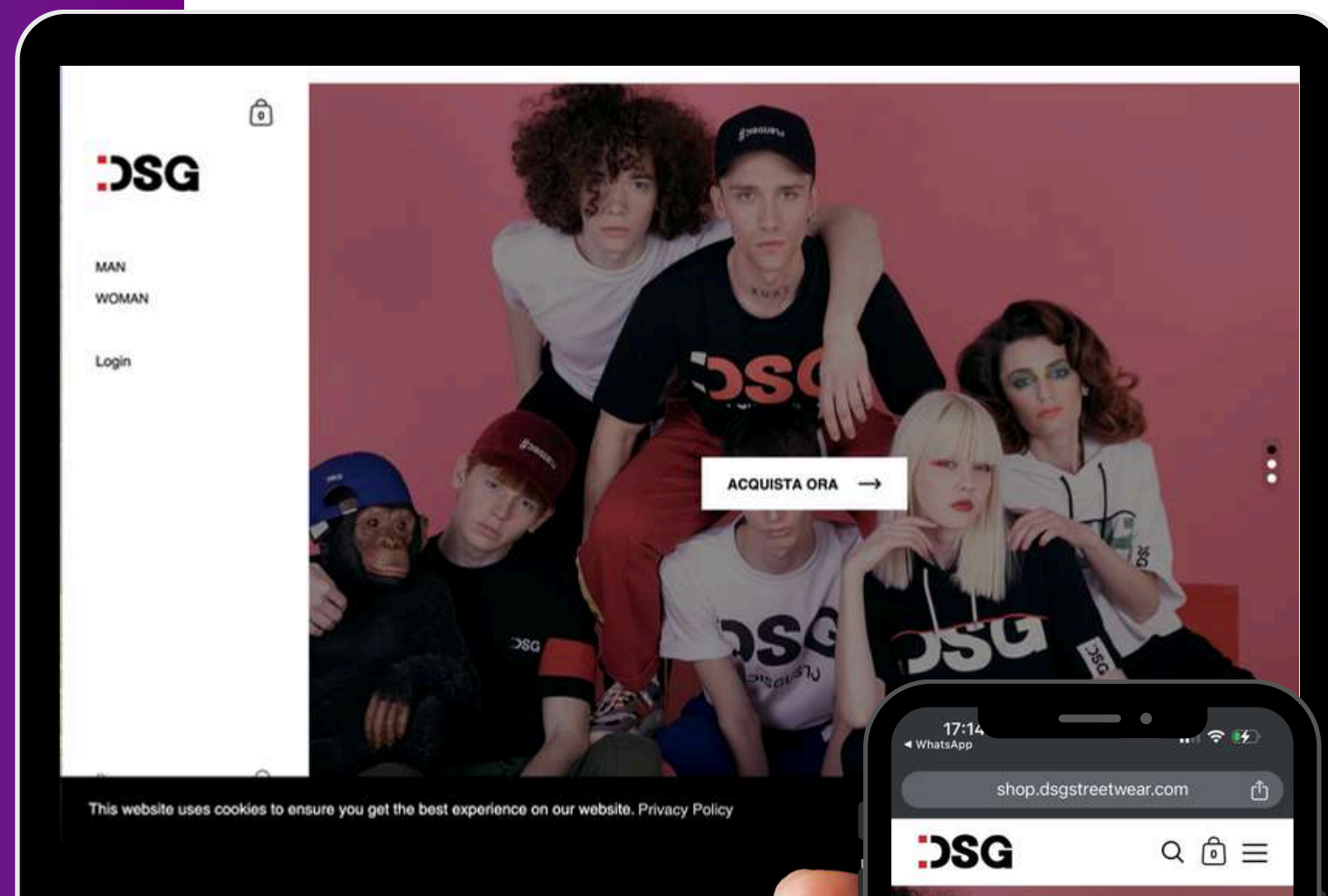


Italian Watch Spotter



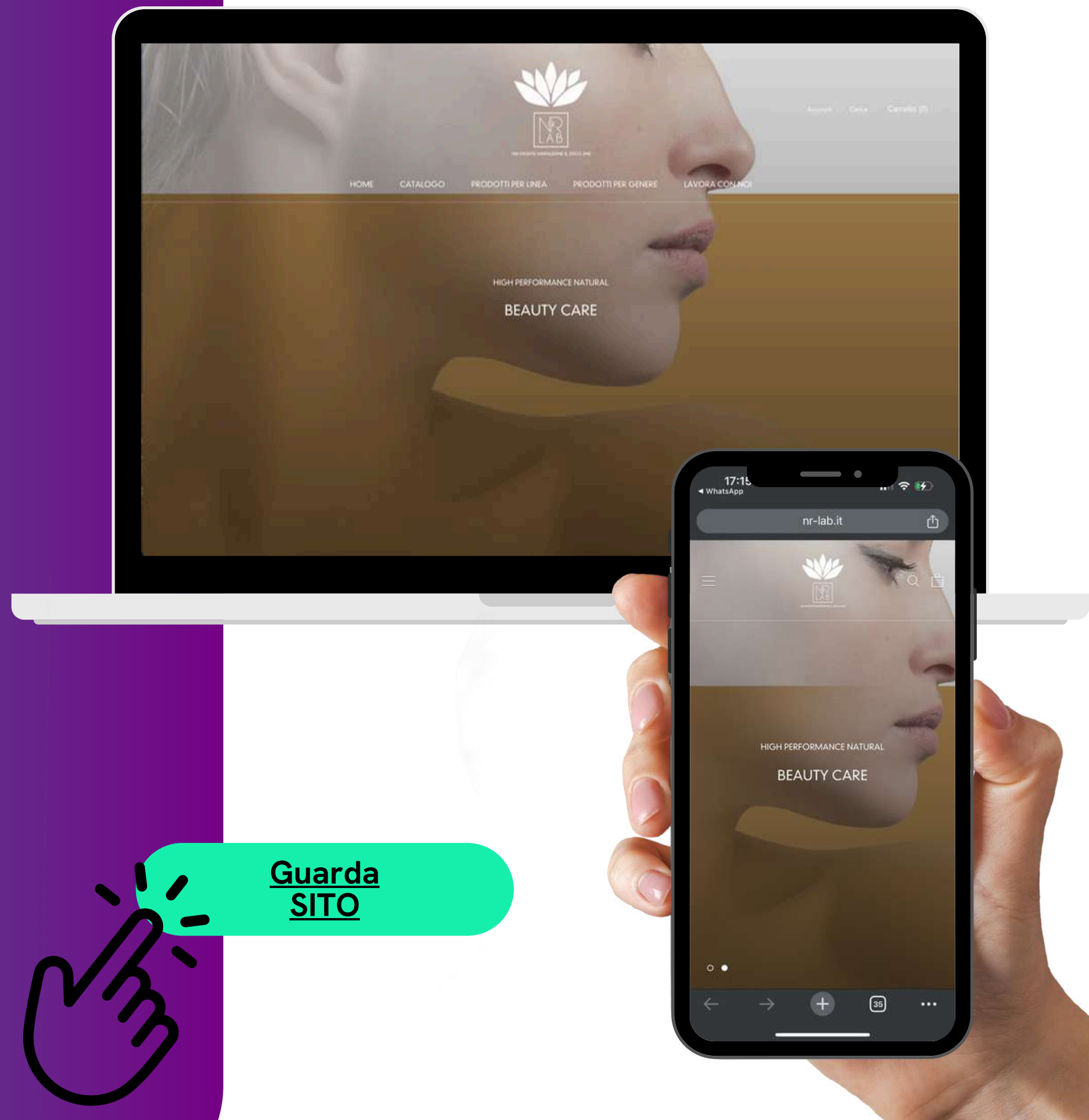
[Guarda SITO](#)

Dgs Streetwear



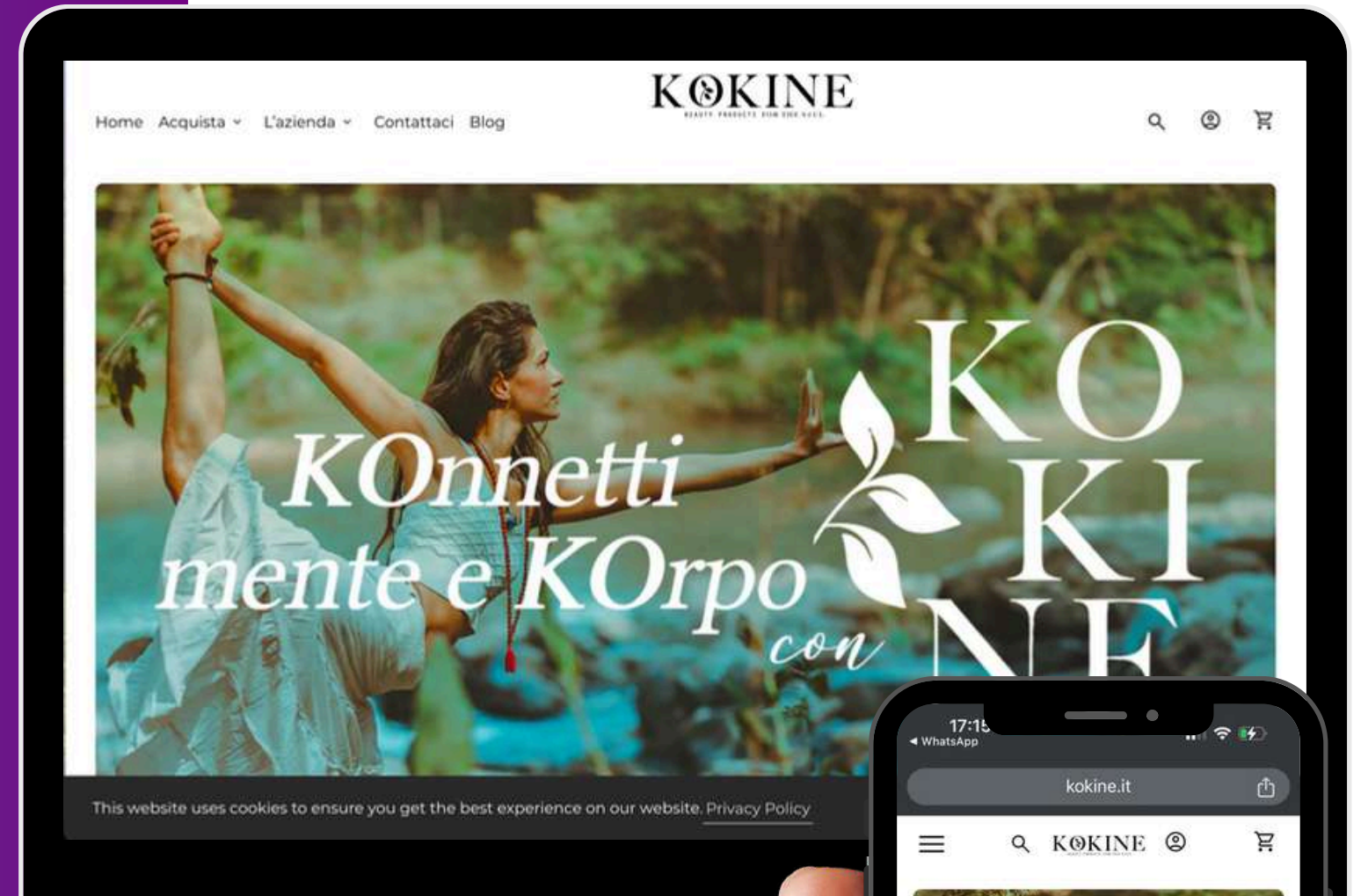
[Guarda SITO](#)

Nr Lab



 [Guarda
SITO](#)

Kokine

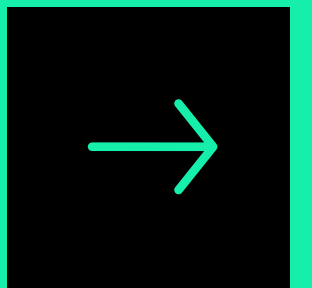


[Guarda SITO](#)



Case Study

Social



Case Study

#01



Cliente

LARA LASALA - ANIME IN VIAGGIO
Settore Viaggi e Crescita Personale.



Obiettivo

Creazione community e Acquisizione Lead interessati al viaggio in Turchia con percorsi di crescita personale abbinati.



Strategia

Punto di partenza un profilo IG non ottimizzato con 187 followers non in target. Budget medio basso.



[Guarda INSTAGRAM](#)



[Guarda SITO](#)



OBIETTIVI & RISULTATI

- Periodo collaborazione: maggio - dicembre
- Costruzione strategia di contenuti finalizzata a promuovere i valori di Lara e trovare persone intenzionate a comprare i suoi servizi
- Creazione Landing Page
- Campagne di acquisizione lead con moduli e su sito + crescita community e acquisizione followers
- Strategia di nutrimento per la community attraverso l'organizzazione di dirette mirate a far conoscere Lara e i suoi Viaggi
- Creazione canale Whatsapp per entrare in connessione più profonda con Lara

Azioni svolte

Creazione di un piano editoriale mensile

Gestione di campagne Meta Ads con focus su lead generation e followers

Creazione Landing Page

Risultati

48%

Incremento follower
(dato ultimi 90 gg)

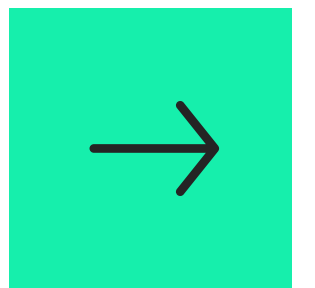
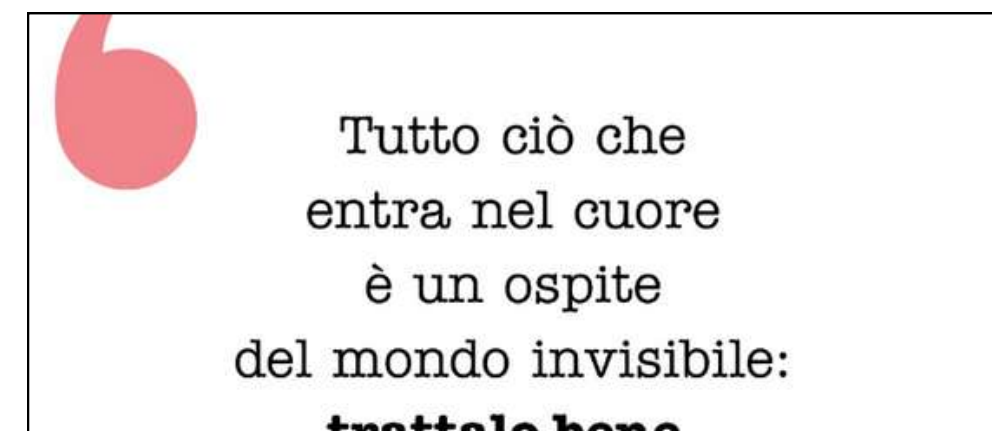
50%

oltre 100

Contatti Generati dalle campagne Lead
con il 50% dei posti prenotati 2025



Risultati ▾	Costo per risultato ▾
4 Contatti su Facebook	€ 3,34 Per i contatti su Face...
112 Contatti su Facebook	€ 2,57 Per i contatti su Face...
116 Contatti su Facebook	€ 2,60 Per i contatti su Face...



Case Study

#02



Cliente

Associazione Rappresentante le Aziende Produttrici di gelato confezionato italiane



Obiettivo

Creazione community e Cultura di prodotto



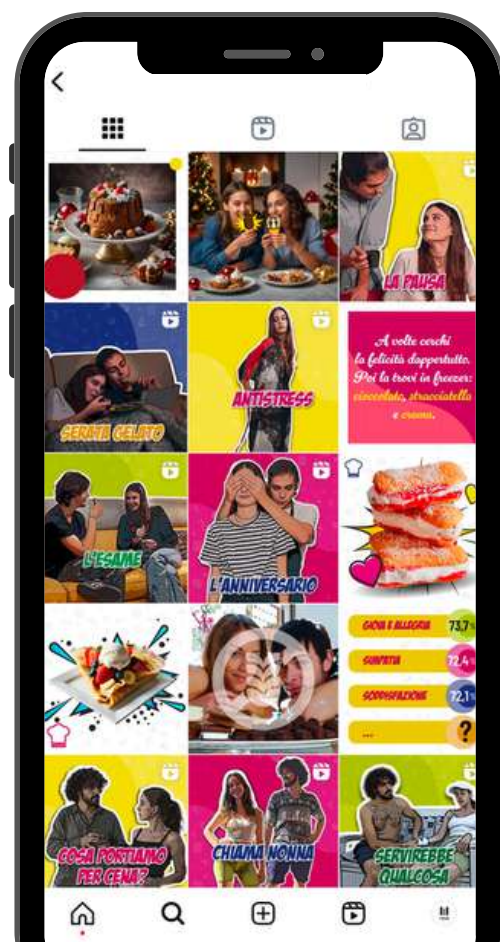
Start

Lancio Profilo Instagram



OBIETTIVI & RISULTATI

- Periodo collaborazione: maggio - dicembre
- Costruzione strategia di contenuti finalizzata a promuovere i valori del Cliente



Azioni svolte

Creazione di un piano editoriale mensile

Gestione di campagne Meta Ads con focus su creazione micro community

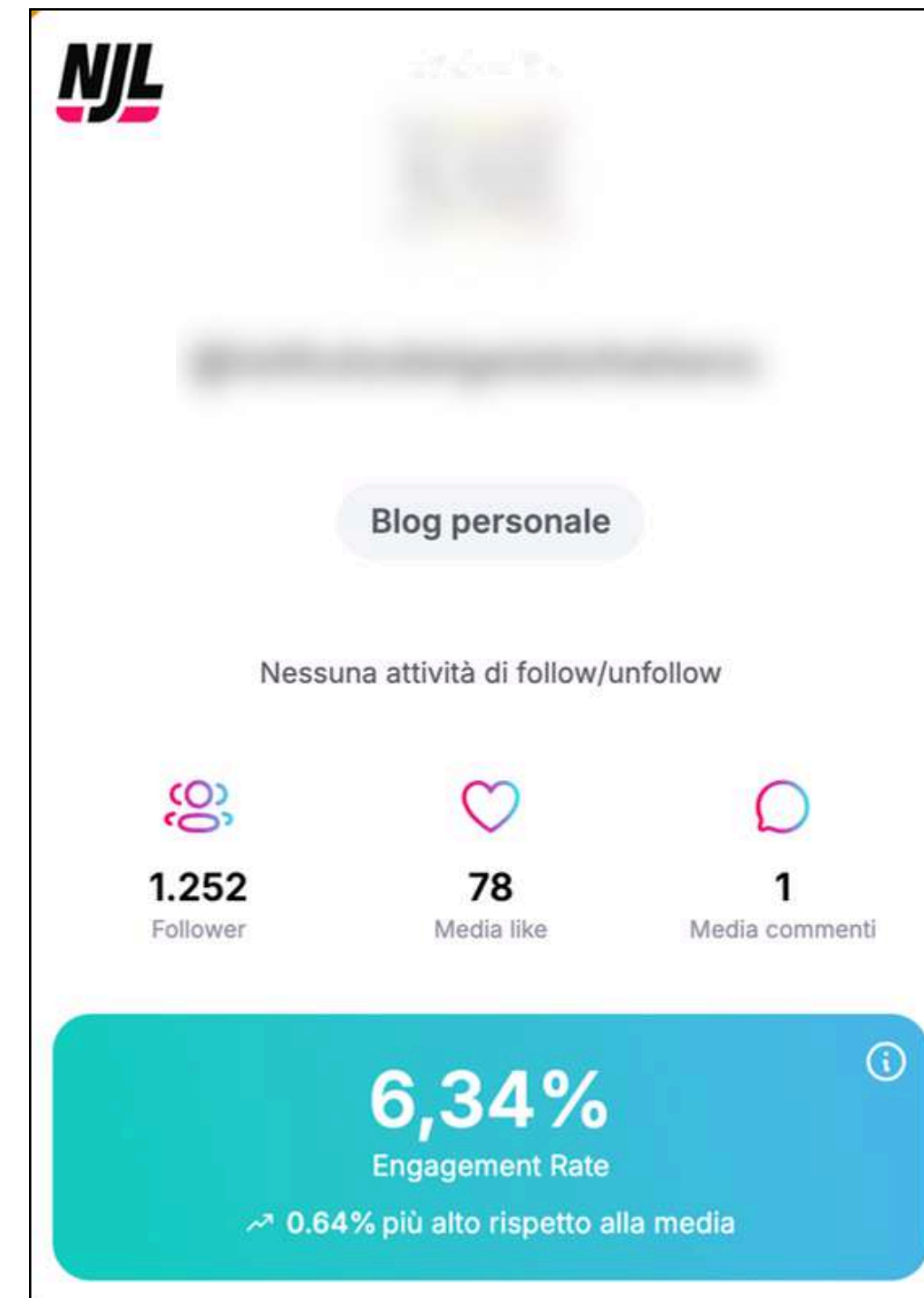
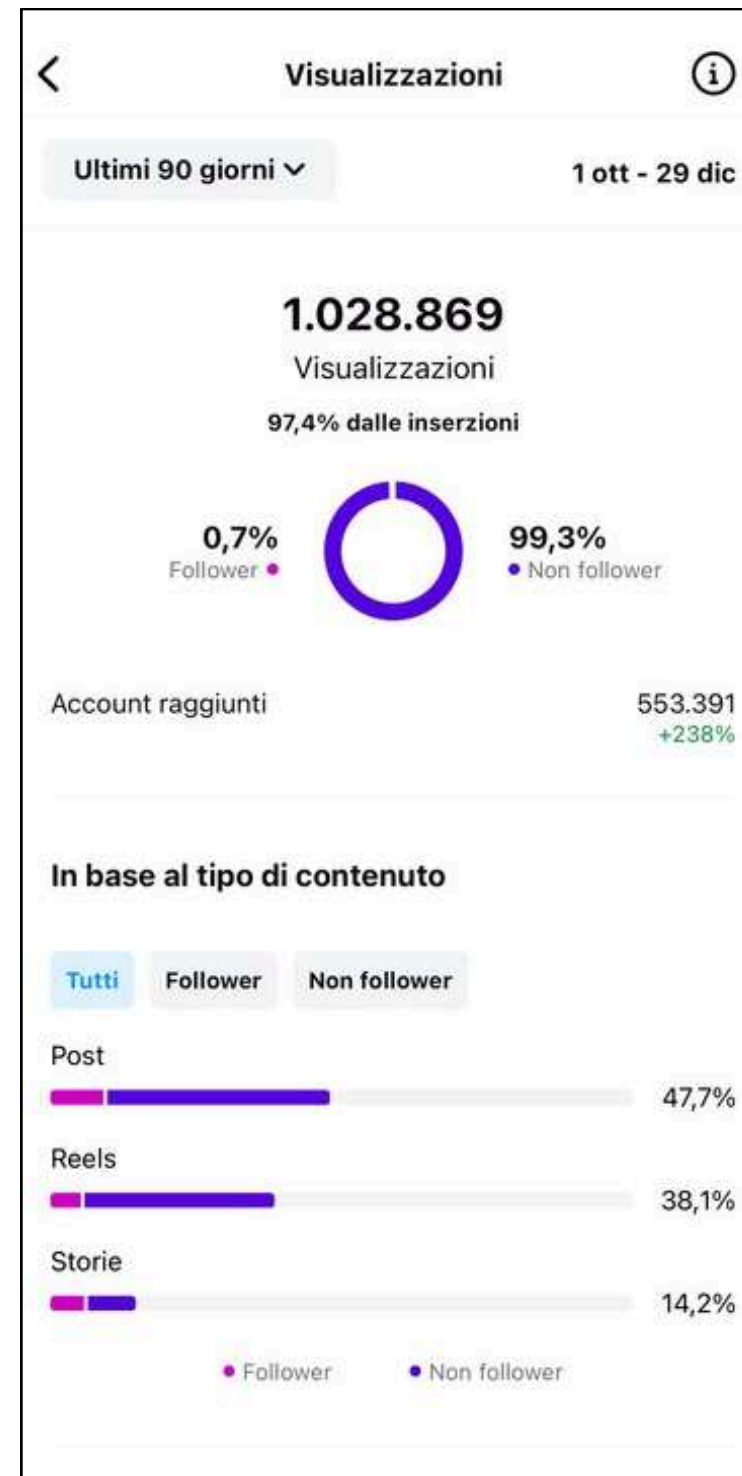
Risultati

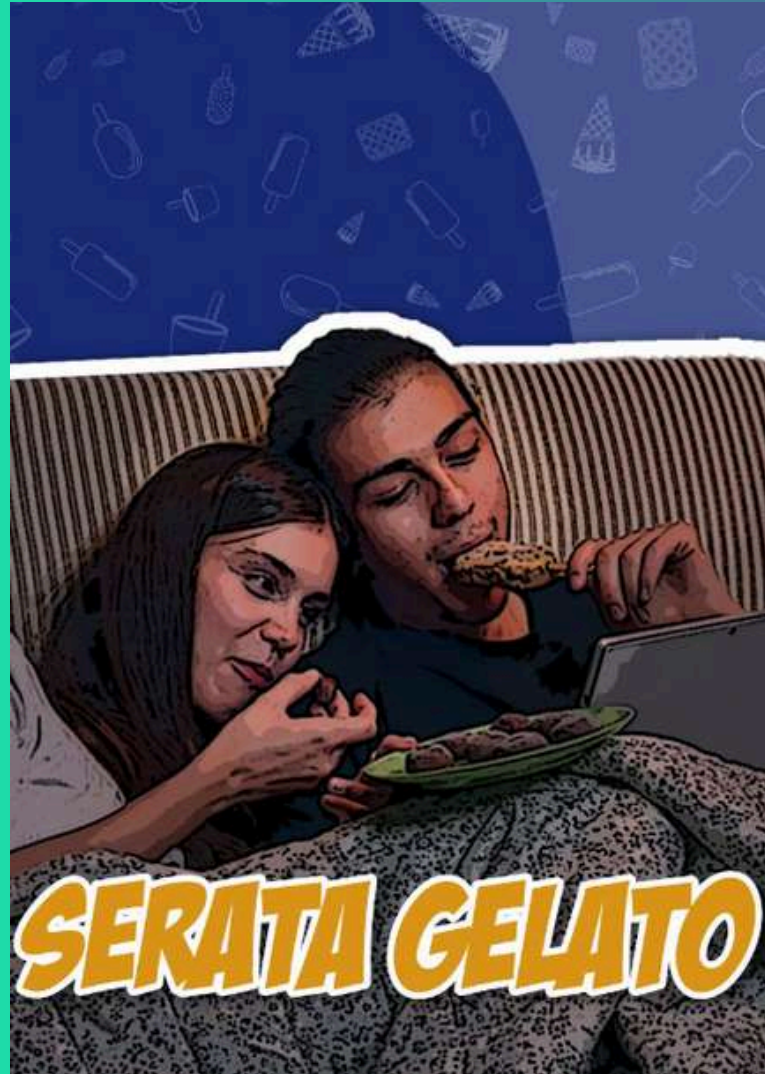
69,4%

Incremento % di follower

6,3%

Engagement rate



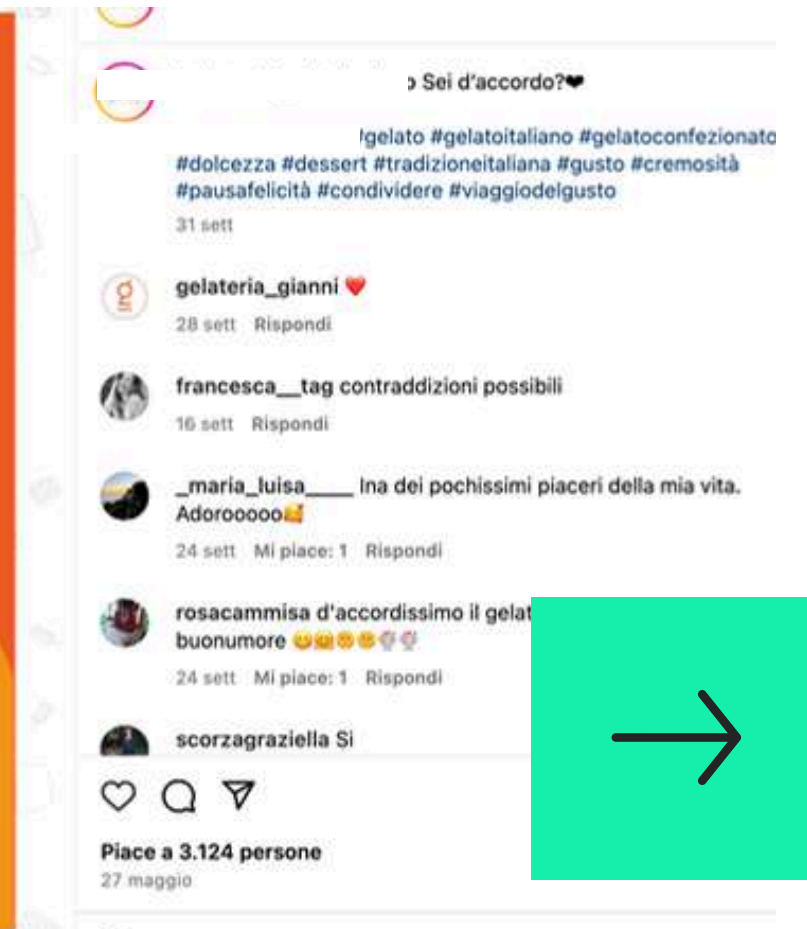


SERATA GELATO


*Esiste il tramezzino
al gelato?*



*Il gelato è la prova
che anche le cose fredde
possono scaldare
il cuore*



Case Study

#03



Cliente

Settore sport e servizi di personal training



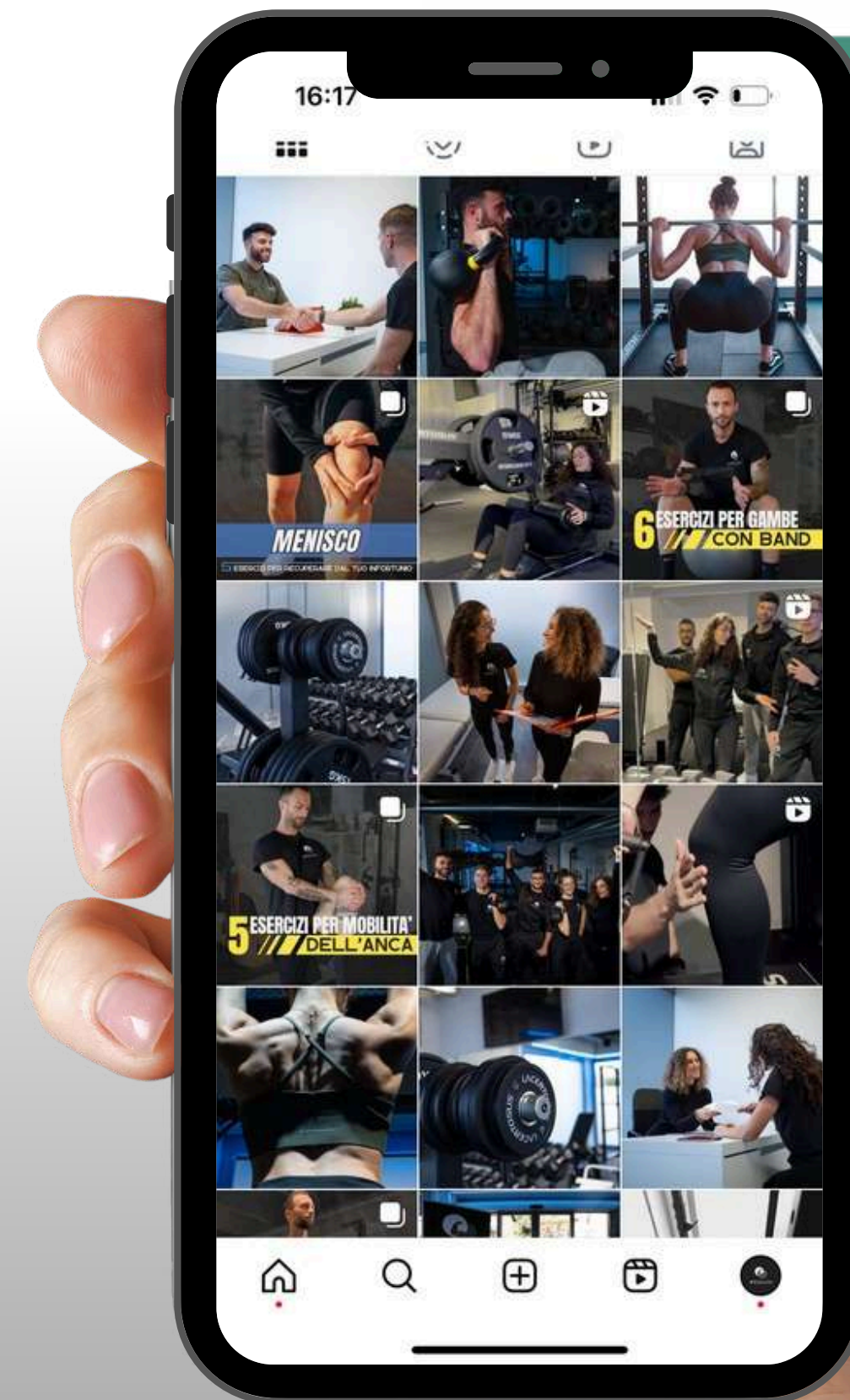
Obiettivo

Creazione community e Acquisizione Lead



Richiesta

Generare Lead per riempire le 5 sedi su Milano



OBIETTIVI & RISULTATI

- Periodo collaborazione: maggio - dicembre
- Costruzione strategia di contenuti e Campagne Meta finalizzata ad acquisire Lead in Target



Azioni svolte

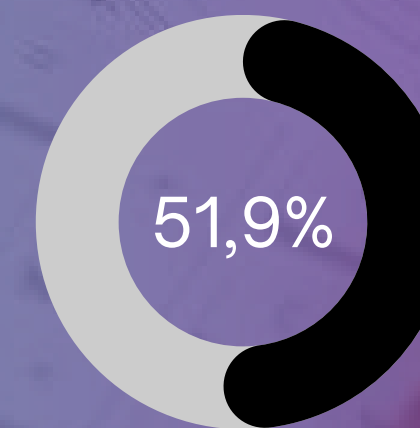
Creazione di un piano editoriale mensile

Gestione di campagne Meta Ads con focus su Lead in target

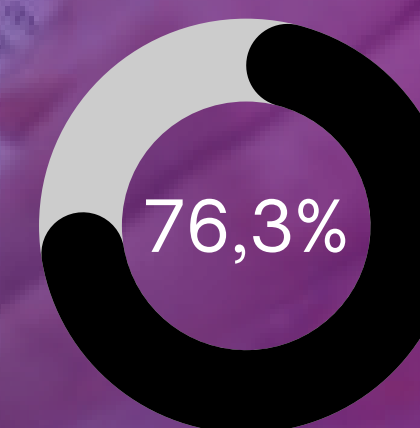
Risultati



189 contatti generati (mese settembre)



Prime Prove fissate



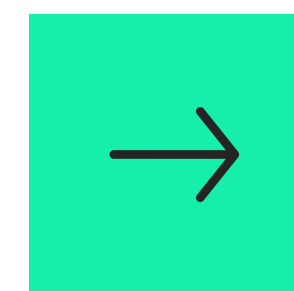
Lezioni Riconfermate



CONTATTI GENERATI	PROVE FISSATE		LEZIONE RICONFERMATA		
	numero	% sui contatti generati	numero	%sulle prove fissate	% sui contatti generati
189	98	51,85%	75	76,53%	39,68%

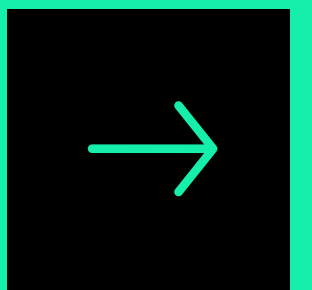


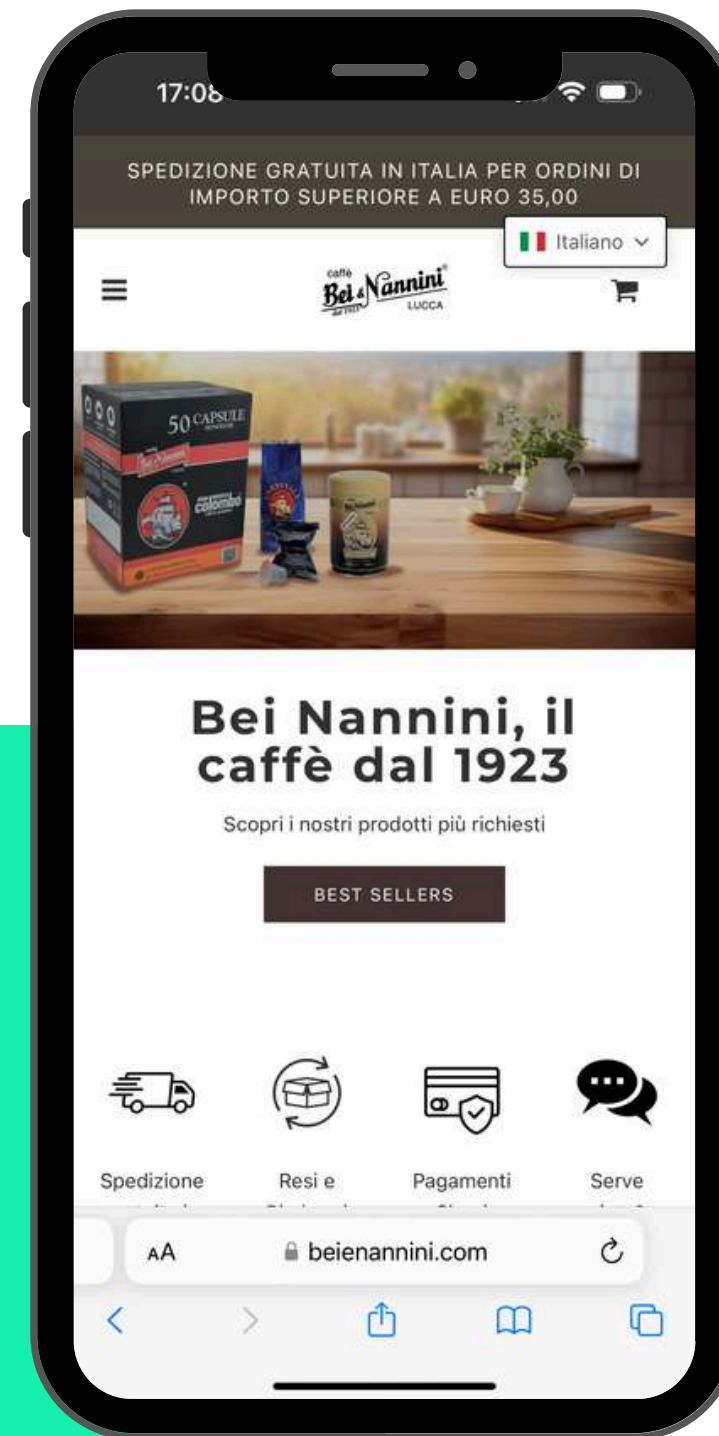
REEL DI ESEMPIO





Progetti social in Pillole





Settore: food

CAFFÉ MOCA

BEI & NANNINI

SUSHI DAILY

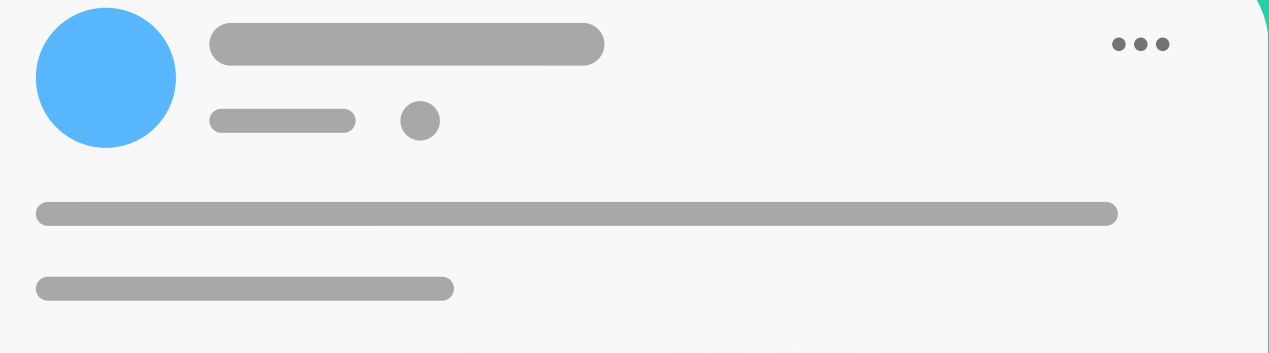
ASSOCIAZIONE CATEGORIA

SETTORE GELATO



CAFFÈ MOCA

FEED INSTAGRAM



CAFFÈ */caf·fè/*

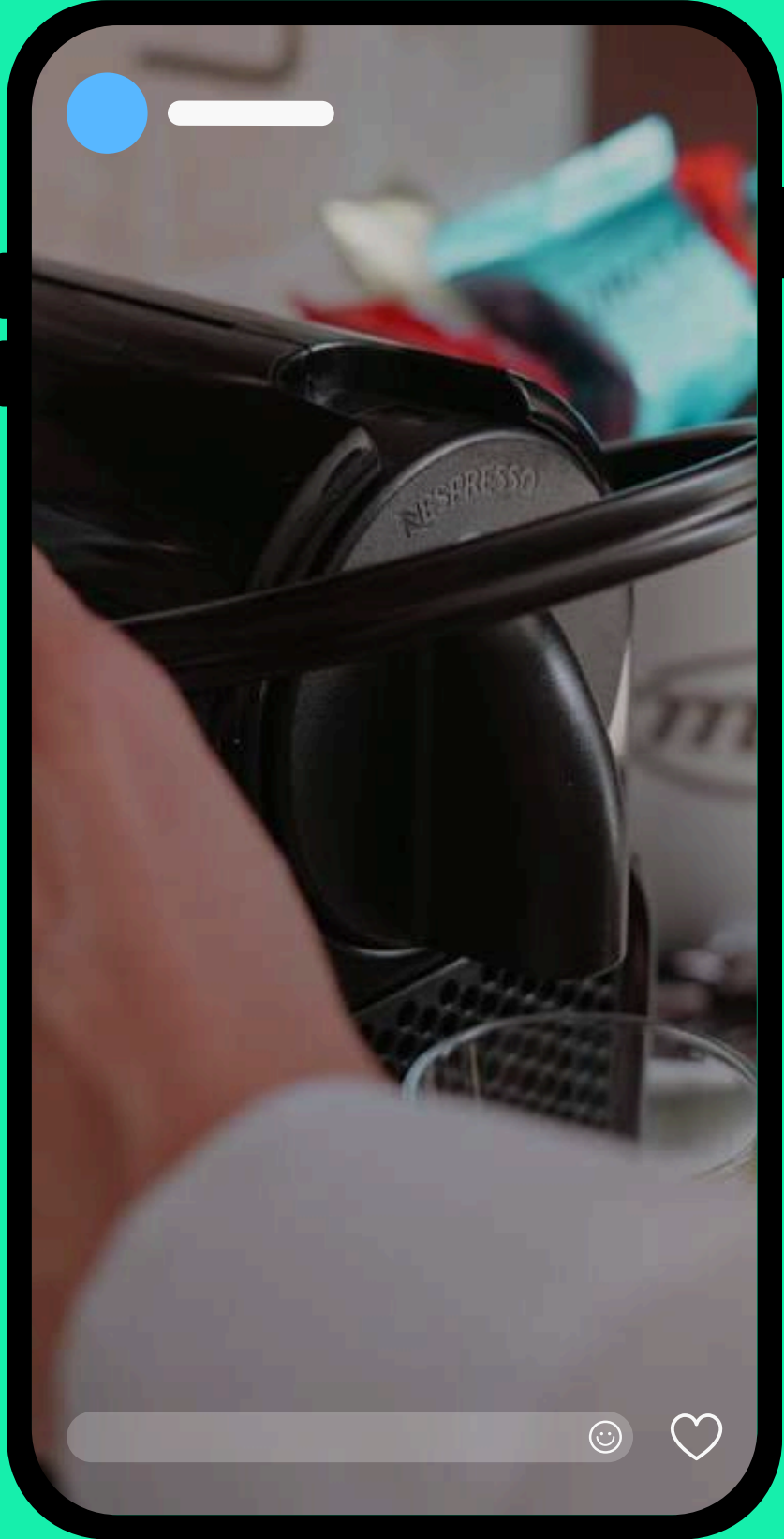
Liquido Magico Marrone
ricavato da chicchi, da alcuni
considerato necessario per la
sopravvivenza delle vite umane.

[Guarda
INSTAGRAM](#)

[Guarda
SITO](#)



CAFFÉ MOCA



REEL



CAFFÉ MOCA



VIDEO



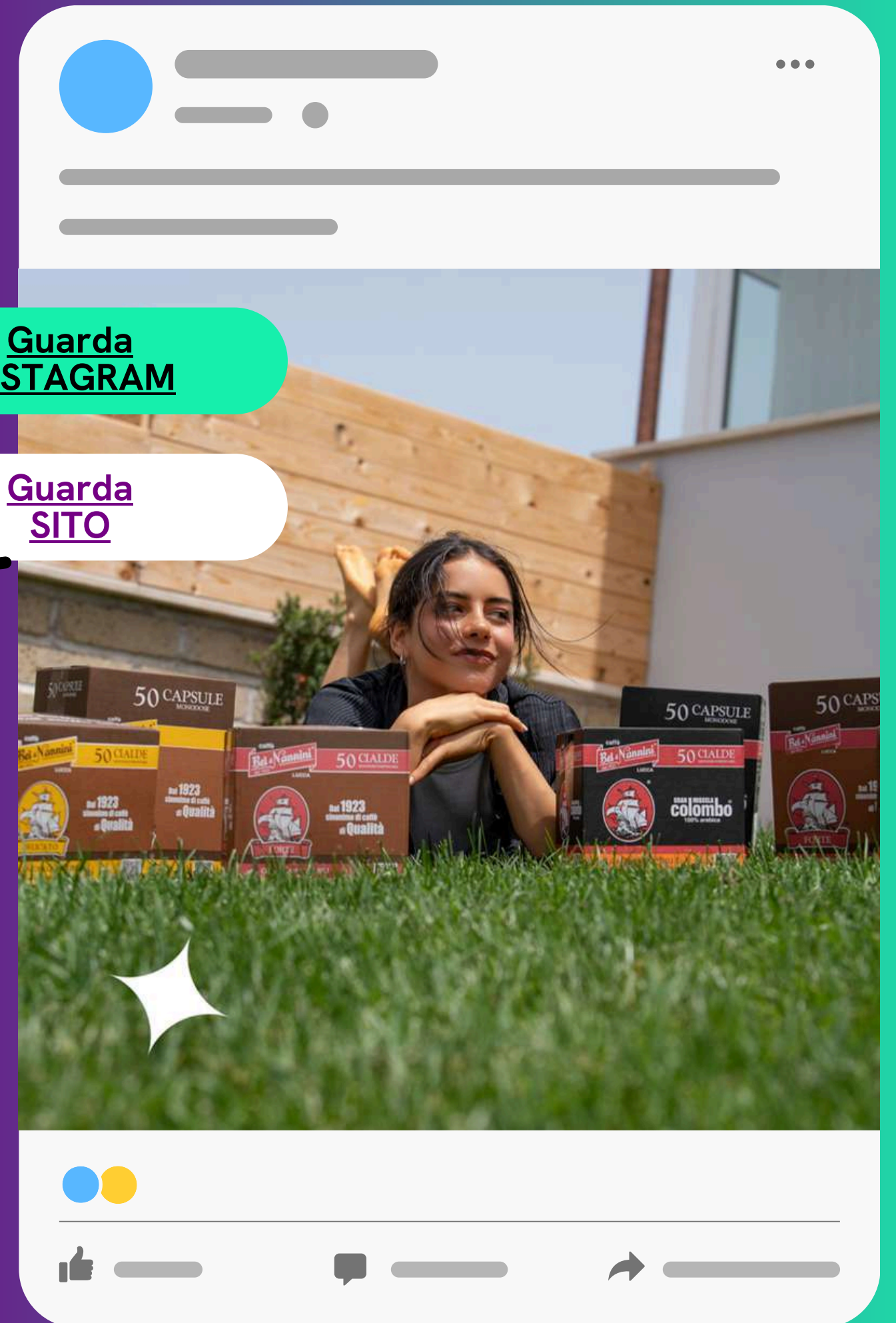
BEI & NANNINI

FEED INSTAGRAM



[Guarda
INSTAGRAM](#)

[Guarda
SITO](#)





[Guarda
INSTAGRAM](#)



**Settore:
food**

SUSHI DAILY





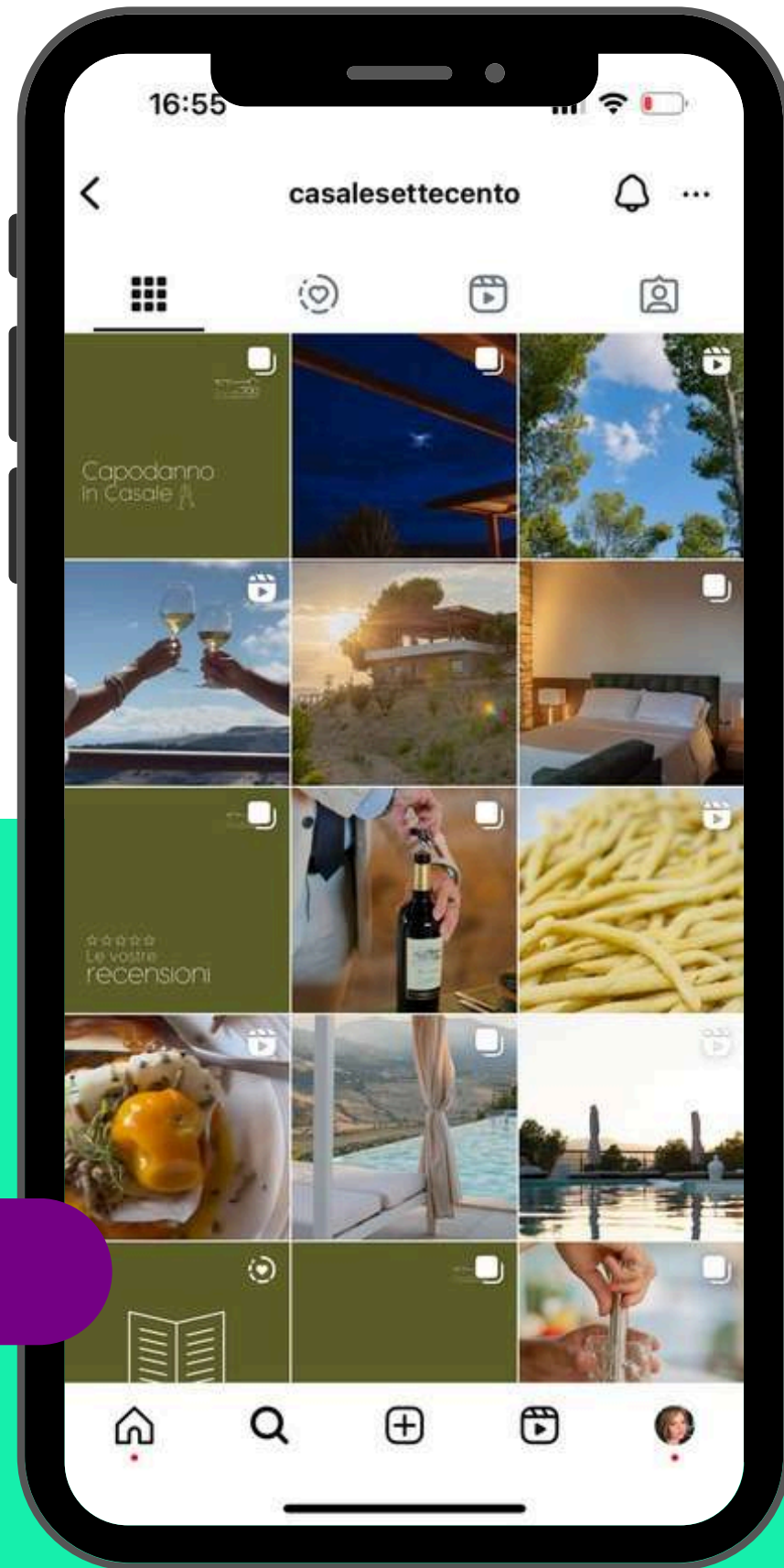
[Guarda
INSTAGRAM](#)



Settore: selfcare

FARMACIA LA CALVOSA





Settore: servizi

CASALE 700

[Guarda
INSTAGRAM](#)





Hai un progetto da realizzare online?
Concretizziamolo insieme!

Prenota un audit GRATUITO

✉ info@digitalyconsulting.com

🌐 www.digitalyconsulting.com

☎ +39 340 14 80 649

