

Mirati al risultato

Con i suoi 14 anni di esperienza, Cdweb è una web marketing agency, specializzata in search marketing e in attività di sviluppo web finalizzate all'aumento di conversioni, alla generazione di lead, alla vendita online.



Quali sfide presenta oggi il mercato?

Oggi la sfida principale per le aziende è la necessità di fronteggiare il cambiamento costante e sempre più veloce. Il nuovo in genere incute incertezza e timore, pertanto è indispensabile affrontarlo attraverso un aggiornamento continuo e un approccio critico basato sull'esperienza e sulla competenza. In secondo luogo, la concorrenza tra le aziende è sempre più agguerrita, in un mercato che, in qualunque settore, tra vecchi e nuovi competitors, è diventato decisamente più impegnativo. La terza sfida è legata all'aumento dei costi dell'adv online. Dieci anni fa una campagna di web marketing era più accessibile, i costi per acquisizione erano più bassi e i margini delle aziende più elevati. La pubblicità online sembrava una scelta economica e ad altissima resa, oggi diventa indispensabile una maggiore focalizzazione sul Roi.

In che modo la SEO può ottimizzare la presenza di un brand sul web?

Quando si pensa alla SEO si pensa generalmente a una visibilità mirata ad alto tasso di conversione e con un ottimo ROI. Il ruolo della SEO invece non deve essere sottovalutato anche in termini di brand awareness. È uso corrente, infatti, che un individuo esposto a una campagna display o sui canali stampa e video, nel caso sia interessato all'offerta di un prodotto o servizio ma ne abbia dimenticato il nome, effettui una ricerca sulla base di parole inerenti al relativo settore merceologico. È quindi strategico che l'utente, nel momento della necessità, possa trovare agevolmente tale marchio.

Non solo, a fronte di questa ricerca, il brand che figura in prima pagina deriva da questo posizionamento un vantaggio significativo in termini di awareness, credibilità e autorevolezza. In tal modo la SEO offre al brand un supporto concreto.

Come si compone il giusto mix di tecnica e creatività per una SEO efficace ed efficiente?

Dando per scontate le competenze tecniche e di analisi, in un approccio di search marketing l'aspetto creativo rappresenta una componente capace di fare la differenza. Ciò è vero sia in uno step iniziale, durante l'impostazione della strategia, sia nella fase operativa, ad esempio nella scelta delle keywords, dei contenuti e del contenitore, nella creazione di una landing page efficace, nell'ottimizzazione di tutti i processi di conversione e di acquisto di un e-commerce.

Che risultati è possibile perseguire?

In base alla nostra esperienza acquisita in 14 anni di attività a fianco di un totale di circa 300 tra clienti diretti e in-blind, sicuramente, oggi più che mai, i clienti vogliono avere un ritorno sull'investimento, aumentare i contatti e incrementare le vendite. Non si tratta più solamente di accrescere il traffico, ma di perseguire dei risultati tangibili.

Chi sono i vostri clienti?

Seguiamo clienti di tutte le taglie e tutti i settori merceologici. Per citare qualche nome: **Board**, multinazionale leader nelle soluzioni software di business in-

“Con un bagaglio di competenze ampie e diversificate, ci proponiamo come un partner esperto e affidabile, capace di perseguire risultati concreti in modo rapido, ottimizzando i budget dei clienti”



Pietro Marilli
Ceo e Web Marketing Manager
Cdweb

telligence; **Swiss Chamber**, Camera di Commercio Svizzera in Italia; **Hoval**, multinazionale nel settore delle caldaie a gas; **Avery**, multinazionale americana produttrice e distributrice di etichette adesive e prodotti di cancelleria. Un caso significativo è anche quello di **Faca**, azienda lombarda di nicchia che produce argani manuali e leve freno, che abbiamo internazionalizzato in quattro diversi mercati.

Quali sono i vostri progetti?

L'obiettivo principale è di continuare a crescere in termini di fatturato e di aumentare le competenze interne. Una parte importante del nostro lavoro, infatti, è volta all'aggiornamento, per recepire i cambiamenti in atto. Tutto ciò è finalizzato a fornire un'offerta mirata ed esaustiva ai clienti, ai quali ci proponiamo come un partner affidabile, capace di supportarli con una consulenza di web marketing a 360 gradi, elaborando un'analisi mirata e filtrata da un approccio critico. Con il fine ultimo di conseguire risultati concreti in termini di vendite e di ottimizzare i budget dei clienti.