bluedog
PASSION FOR RESULTS

Dal 2007, agenzia di comunicazione digital

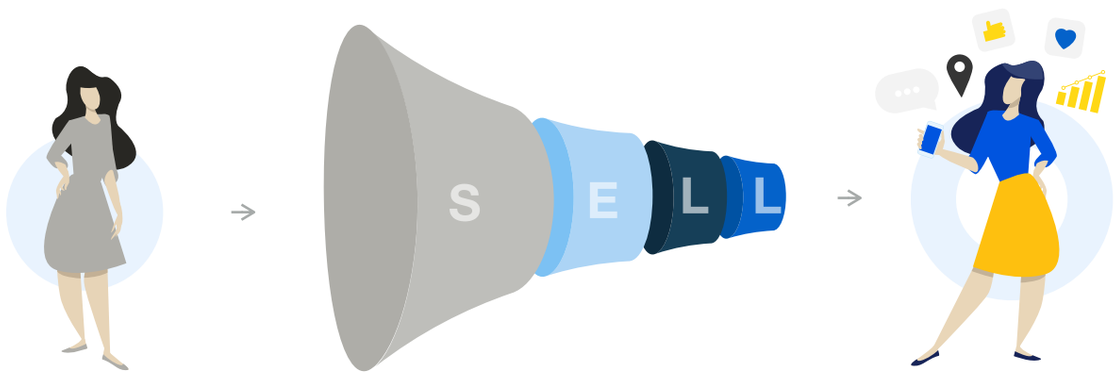
bluedog

Aiutiamo i nostri clienti a generare business tramite i canali digitali

L'AGENZIA

Chi siamo

Siamo un'**agenzia tattica** che governa i processi di **inbound marketing** per **clienti b2b e b2c**



FOCUS ON **AWARENESS**

See

- Brand identity
- Corporate communication
- SEO
- Mail marketing
- Advertising
- Social media marketing
- Digital PR

Engage

- Content marketing
- SEO
- Mail marketing
- Advertising
- Social media marketing
- Digital PR

FOCUS ON **CONVERSION**

Lead

- Touchpoint
- Landing page
- CRO
- Nurturing
- Scoring

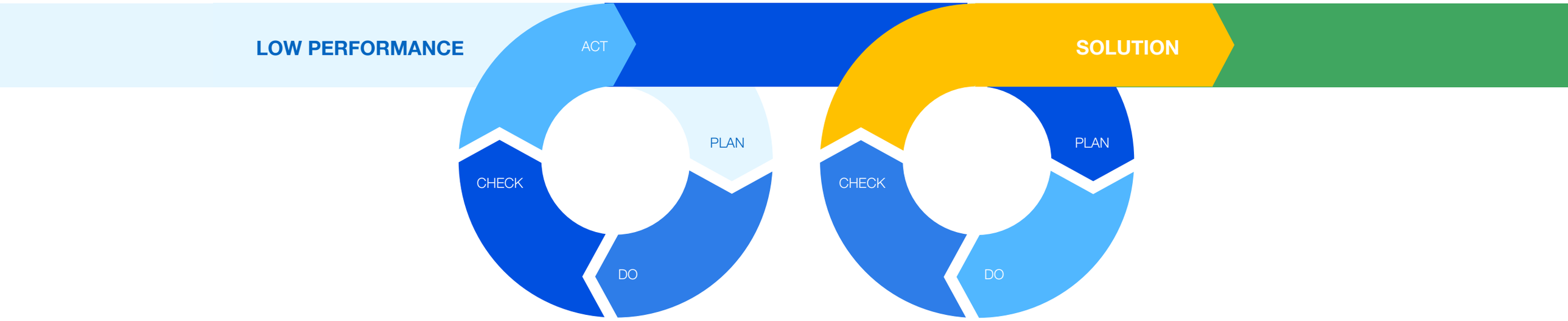
Love

- Advocacy
- DMA
- Data enrichment
- Loyalty program

L’AGENZIA

Agile

Applichiamo processi di **ottimizzazione ciclica dei canali** per raggiungere le performance desiderate



Campagne

Razionalizzazione dello spending sui diversi canali, ottimizzazione del costo per click e del click rate.

On site

Ottimizzazione SEO, governance dei piani editoriali e creazione contenuti per l’engagement. Conversion rate optimization.

Sales

Digitalizzazione dei processi di vendita, showroom virtuali, sistemi di videocall onsite, integrazione con CRM.

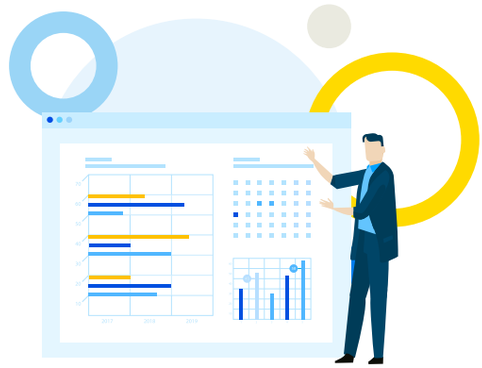
L'AGENZIA

Evelean

Abbiamo sviluppato **Evelean**, la piattaforma di **content marketing** basata su **intelligenza artificiale** per aumentare le performance dei canali

Capisci chi hai di fronte

Adatta il tuo racconto



Impara dai tuoi errori

Ogni buon venditore **adatta il messaggio al cliente** che ha di fronte.
Perché non richiedere lo stesso ai tuoi canali digitali?

L'AGENZIA

Evelean

La piattaforma permette di:

Classificare

il visitatore anonimo nel **segmento** di appartenenza fin dal suo primo accesso al sito, in rispetto delle norme GDPR.

Personalizzare

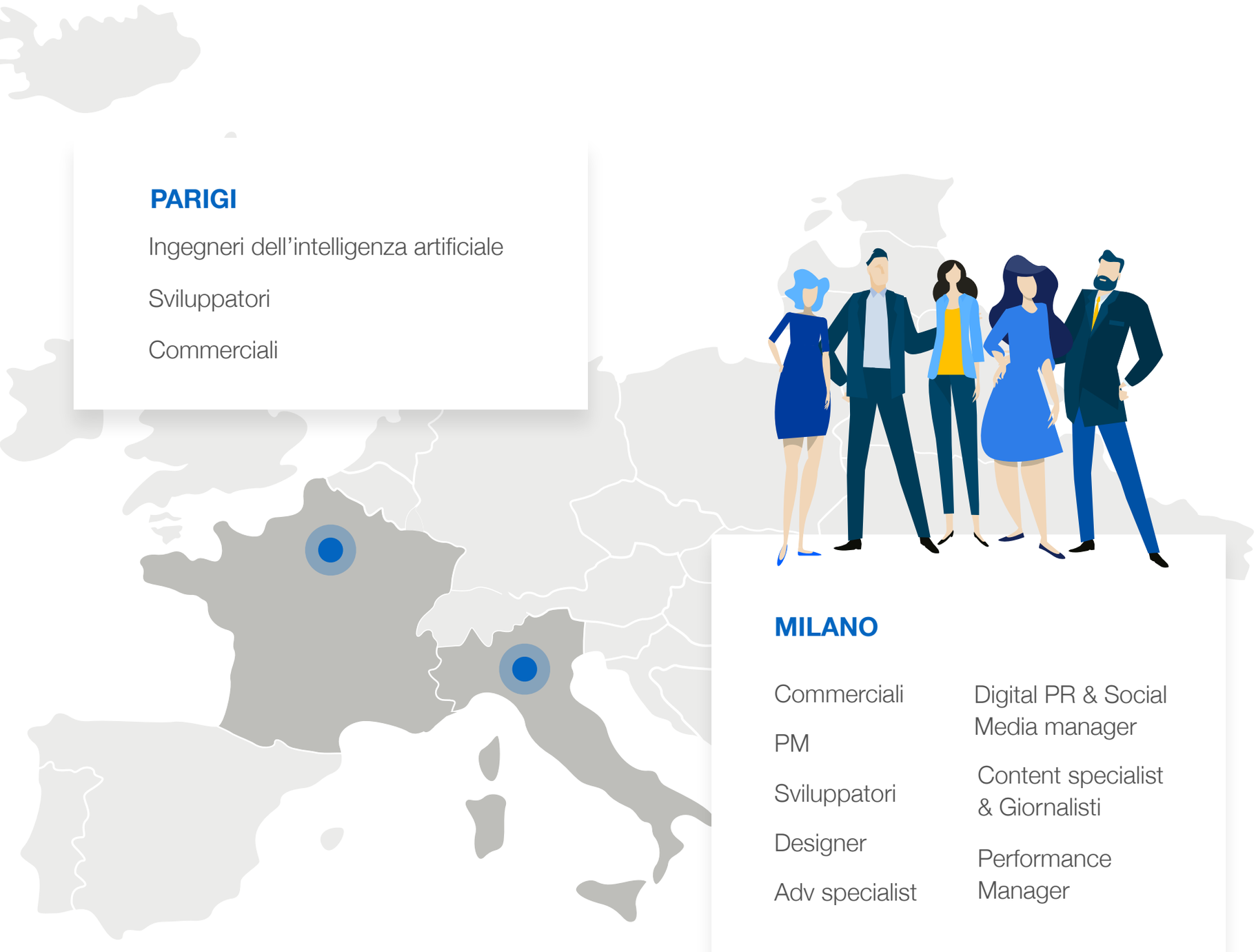
in real time la user experience, **erogando contenuti e touchpoint** per ciascun segmento.

Ottimizzare

le performance di lead generation, monitorando l'efficacia di ogni contenuto e suggerendo **azioni migliorative.**

L’AGENZIA

Dove



PARIGI

Ingegneri dell’intelligenza artificiale

Sviluppatori

Commerciali

MILANO

Commerciali

PM

Sviluppatori

Designer

Adv specialist

Digital PR & Social Media manager

Content specialist & Giornalisti

Performance Manager

bluedog
PASSION FOR RESULTS

Il viaggio dei valori aziendali

Dalla definizione della Brand identity al content marketing

Comunicare la marca

CASE HISTORY

SERIM

Creare l'identità di marca

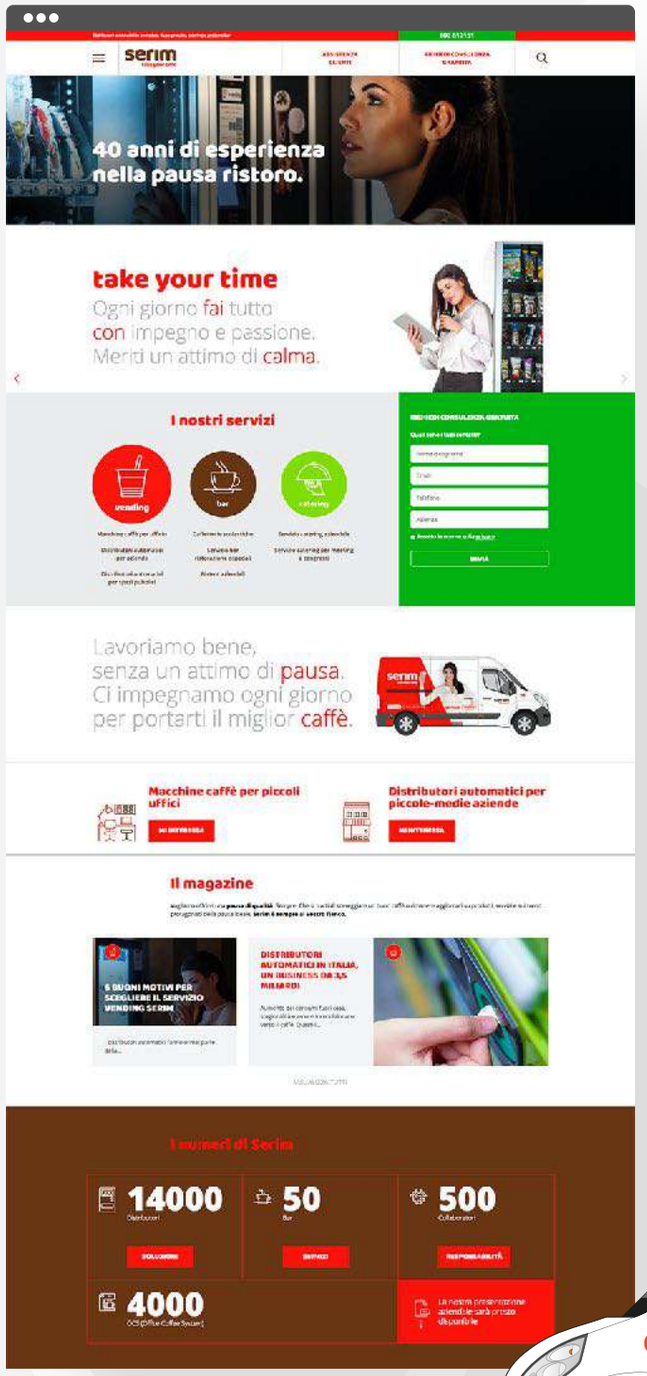
Il viaggio dei valori aziendali comincia con la loro definizione.

L'identità di Serim, terzo operatore italiano nel settore vending, è stata completamente rinnovata, definendo **solide linee guida per la comunicazione fisica e digitale.**

Take your time è il nuovo payoff che riassume il posizionamento aziendale come "*luogo di ricarica delle persone al lavoro*".

Il risultato è stato applicato al sito, ai distributori, ai mezzi di trasporto, ai social network e a tutto il materiale BTL.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

EDENRED

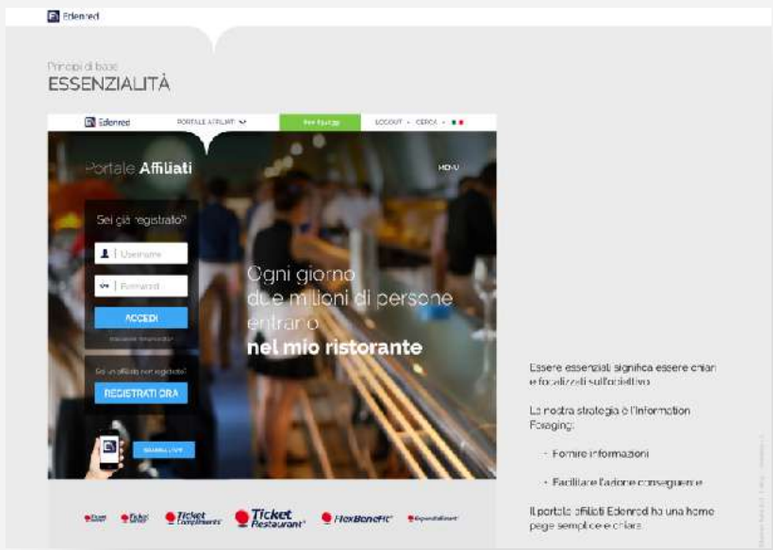
Normare l'identità di marca

I valori aziendali possono essere solidi, ma l’impianto di comunicazione può essere destrutturato e eterogeneo.

Questo è il caso di Edenred, che ci ha affidato la creazione di un **digital brandbook** per normare la comunicazione su 5 siti, 8 portali, 6 ecommerce, 4 app e i canali social.

Abbiamo definito gli elementi di base, gli elementi strutturali e i processi aziendali alla base dei progetti, portando così la società ad avere basi solide per affrontare il viaggio nella comunicazione.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

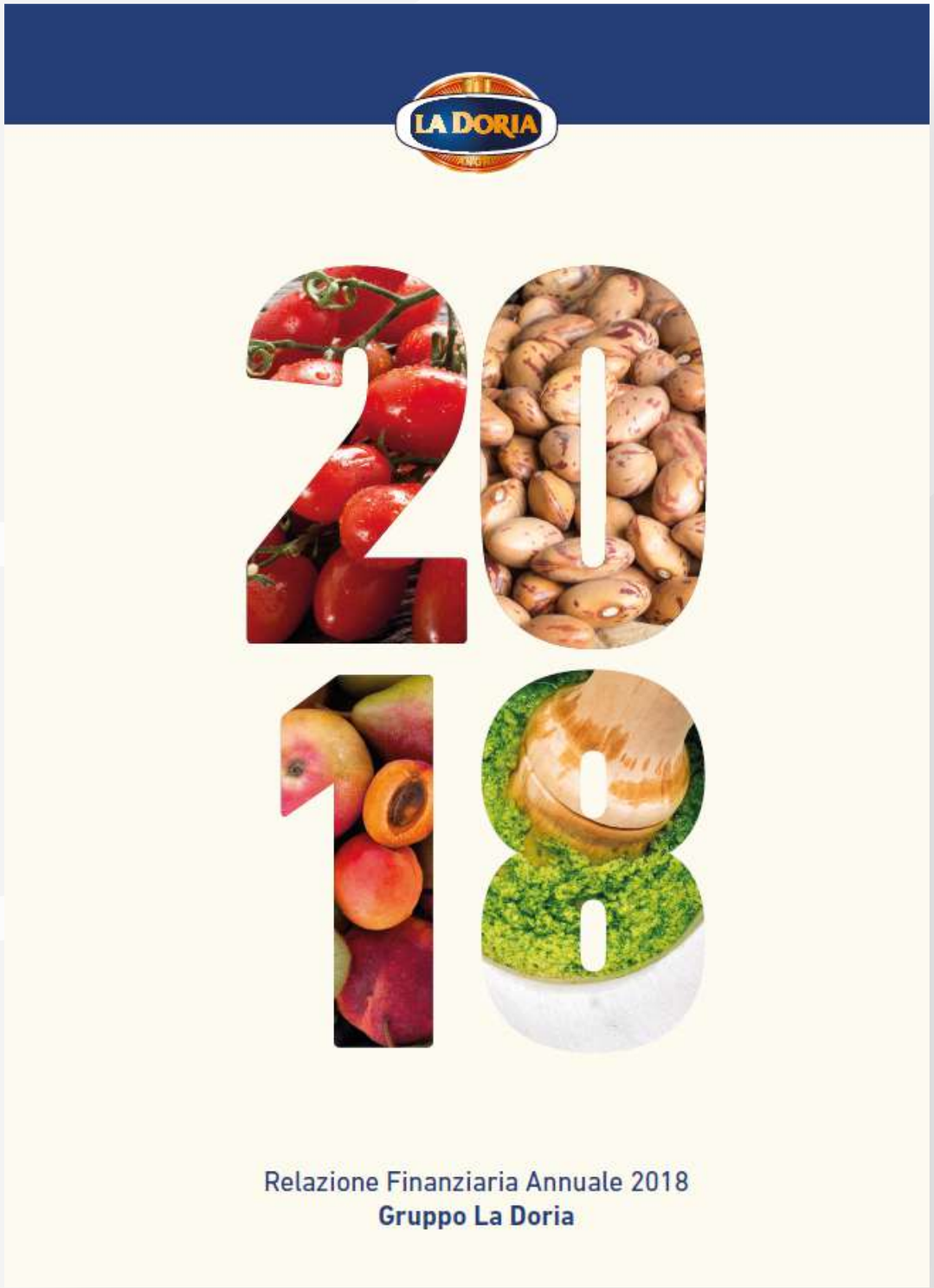
LA DORIA

Comunicare i valori finanziari

I bilanci di esercizio sono il primo elemento di comunicazione corporate. I valori di marca diventano **risultati operativi** raccontati con precisione agli stakeholder finanziari.

Il Gruppo alimentare La Doria ci affida da tempo la **direzione creativa** delle proprie relazioni finanziarie annuali, così da presentare e **rafforzare la relazione con i suoi stakeholder** di riferimento attraverso chiarezza e trasparenza.

B2B B2C PA



CASE HISTORY

RAI

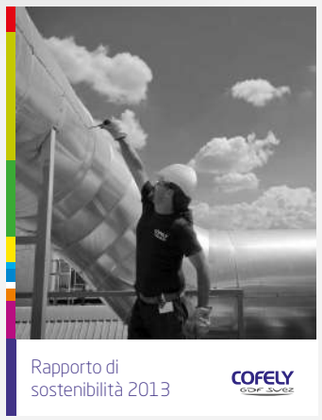
Comunicare i valori aziendali

I report di sostenibilità danno concretezza ai valori di marca, raccontando l'andamento **dei processi ambientali, sociali e aziendali**.

L'azienda televisiva pubblica affida alla nostra agenzia il suo primo bilancio sociale finalizzato alla **distribuzione multicanale e multimediale** dei suoi contenuti.

Ne abbiamo curato la **direzione creativa** dell'impaginato, del sito e della versione .epub destinata alla lettura su tablet e smartphone.

B2B **B2C** **PA**



CASE HISTORY

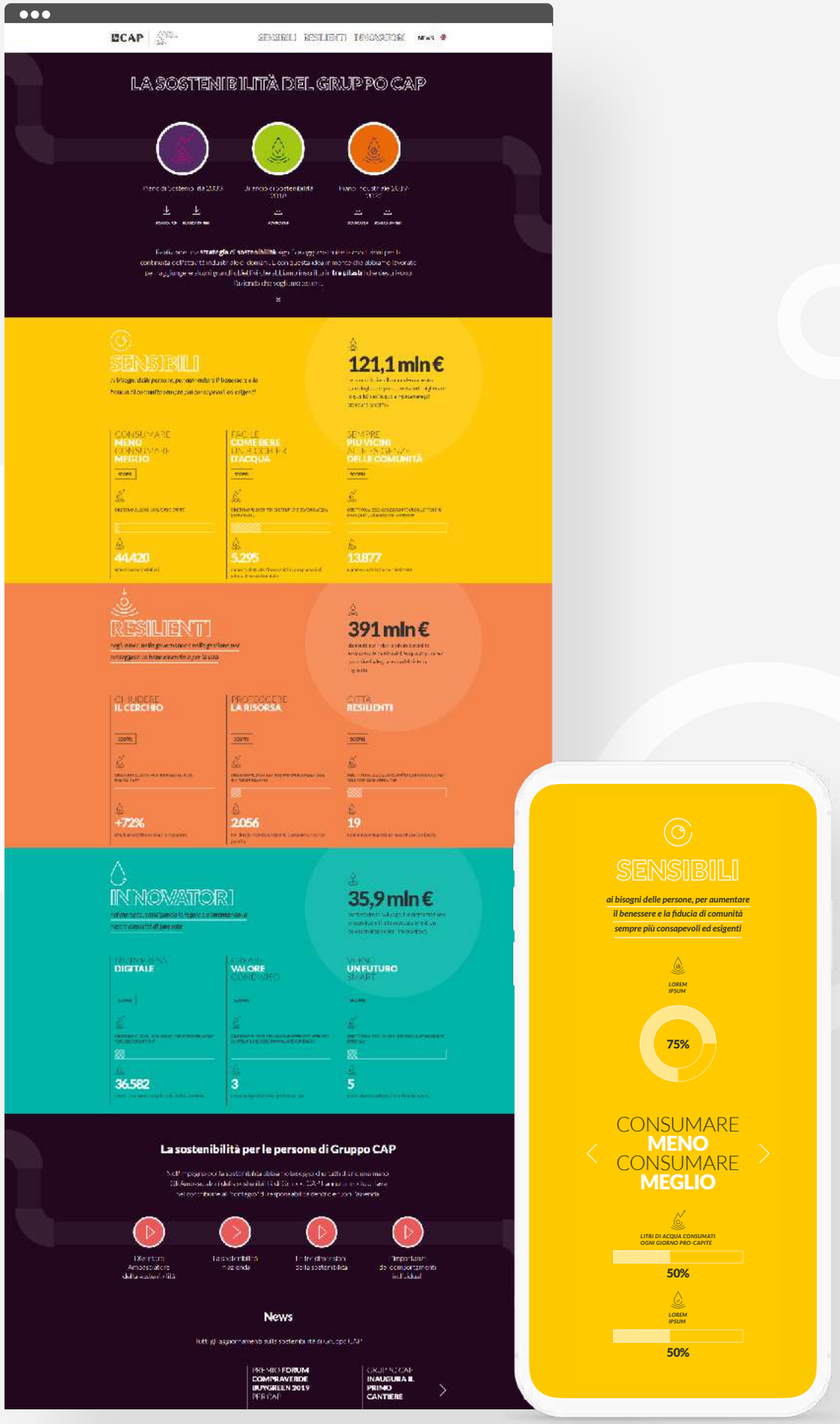
GRUPPO CAP

Raccontare i valori ai consumer

Il **report di sostenibilità** parte da un alto livello di comunicazione per poi adattarsi a un pubblico più ampio ed eterogeneo: **i consumatori finali.**

Per Gruppo Cap, attivo nel trattamento delle acque, abbiamo curato la direzione creativa dell'impaginato e attivato una **strategia di content marketing** attraverso il **sito e i canali social** del Gruppo.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

SORGENIA

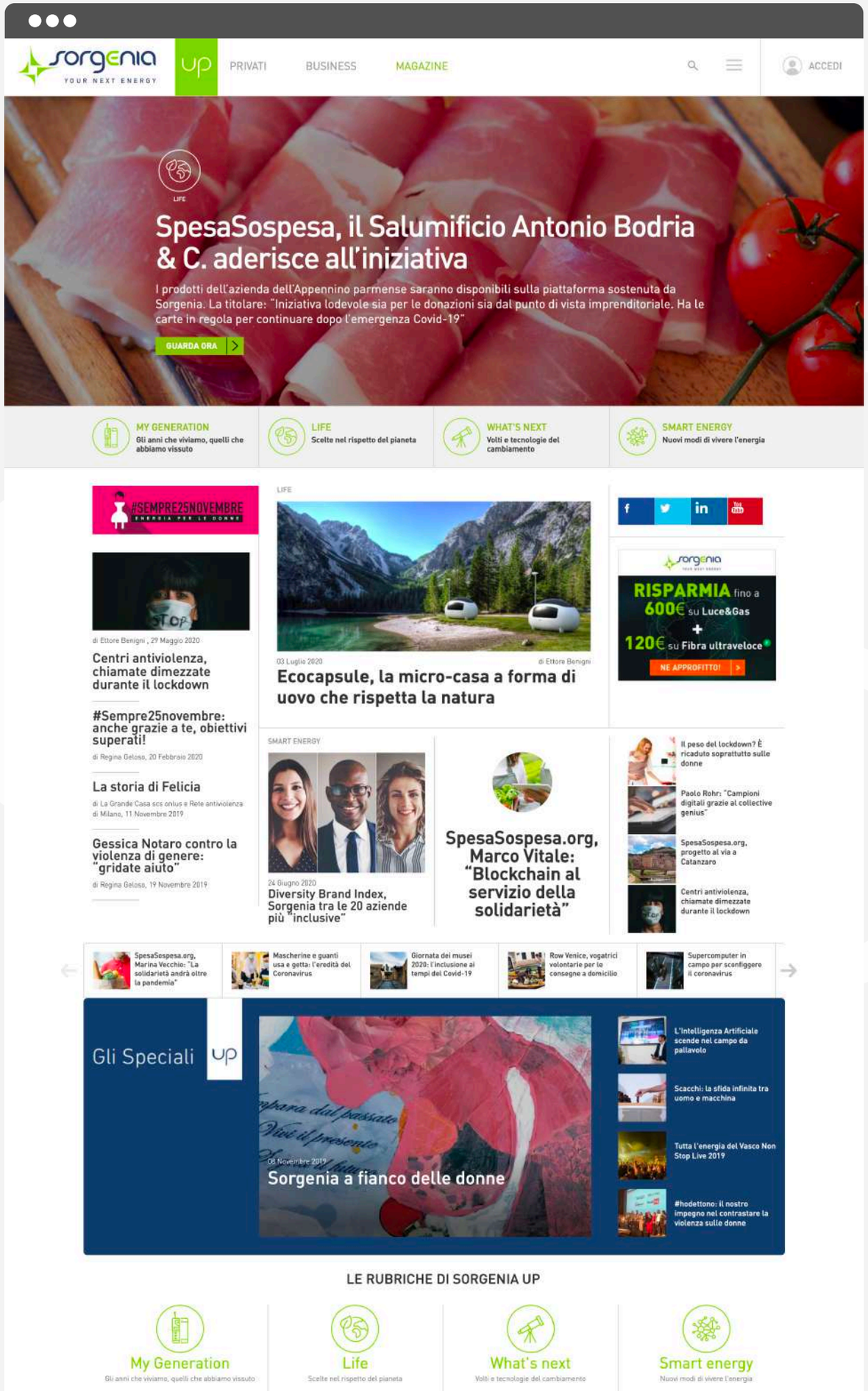
Diffondere i valori di marca

I valori di marca sono il driver per la definizione di **piani editoriali dei nostri magazine**.

Per Sorgenia abbiamo progettato e realizzato UP, il canale di content marketing dedicato al pubblico B2C.

Up è la **fonte della comunicazione** outbound di Sorgenia e il primo elemento del funnel verso l'acquisto dei servizi del gruppo.

B2B **B2C** PA



bluedog
PASSION FOR RESULTS

Il viaggio dei valori aziendali

Dall'engagement del visitatore alla vendita online

Governare l'inbound marketing

CASE HISTORY

EVOLVERE

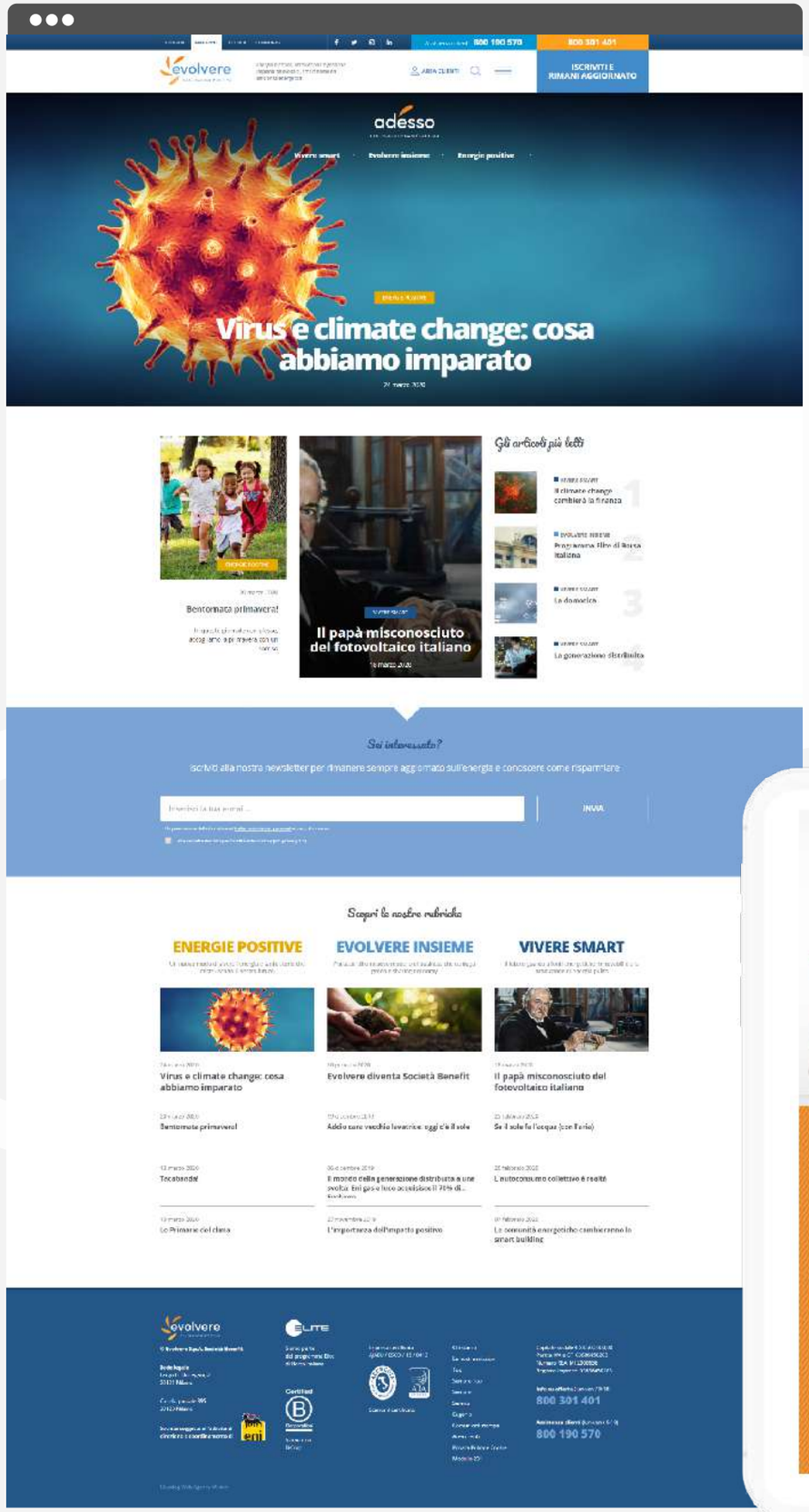
Incrementare la brand awareness

Uno degli scopi principali del content marketing è il **consolidamento della notorietà della marca** e dei suoi valori.

Evolvere, leader del fotovoltaico del Gruppo ENI, deve far conoscere il proprio prodotto e diffondere il tema di community di produttori/ consumatori. Creiamo e gestiamo così Adesso, un magazine che racconta i cambiamenti in atto nel mondo dell'energia.

Lo facciamo con **Evelean** e con il nostro costante supporto sulle performance del sito.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

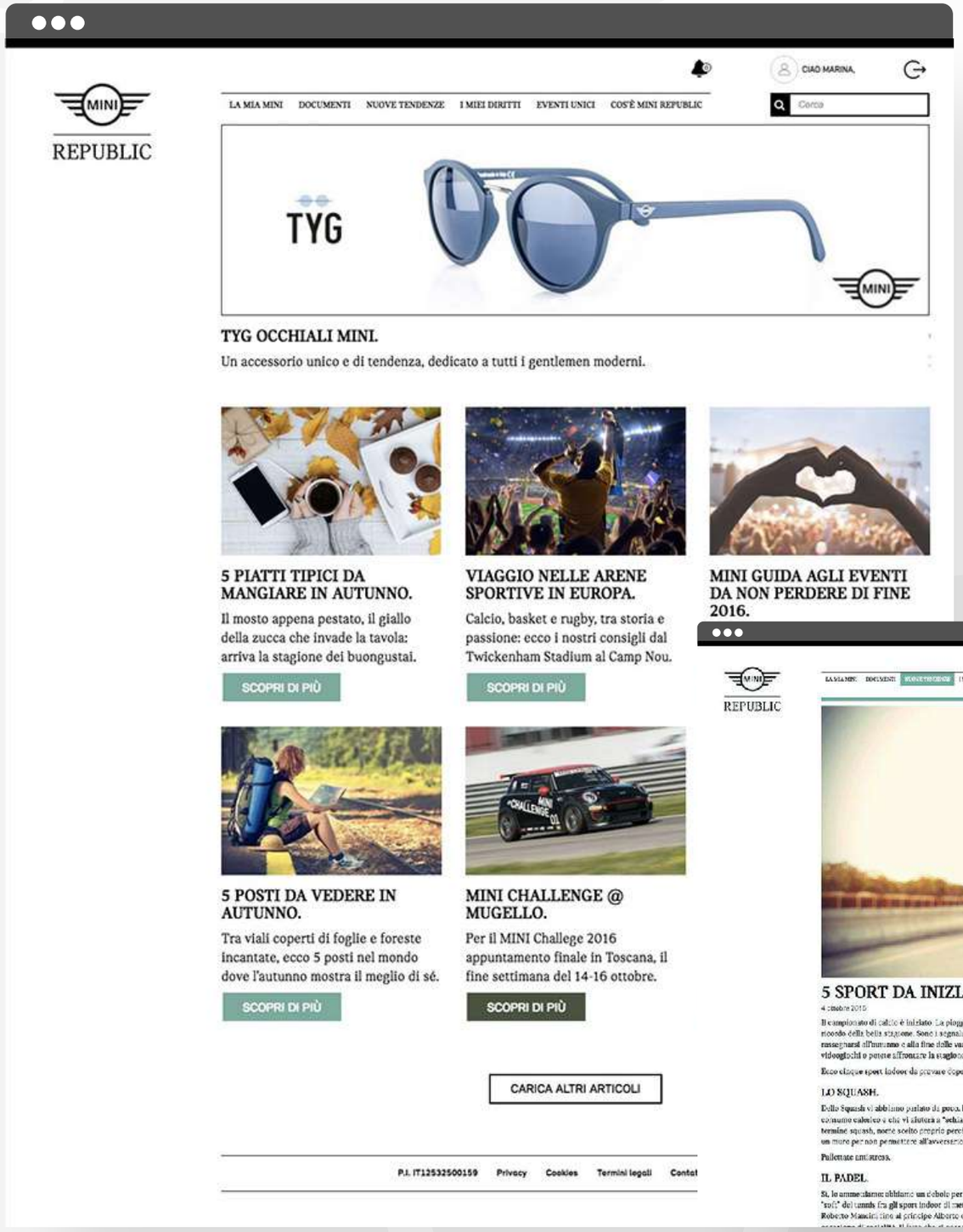
MINI

I valori come strumento unificante di una community

Il magazine è uno strumento di comunicazione che può essere utilizzato anche per **ingaggiare e unire** sotto un'unica bandiera una **community di appassionati**.

È questo il caso di Mini Republic, di cui abbiamo curato i contenuti editoriali e redazionali con l'obiettivo di fare retain sulla community, affrontando tutte le **tematiche di interesse degli utenti**, dai viaggi al fitness, dal cibo agli eventi.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

ILGOLOSARIO

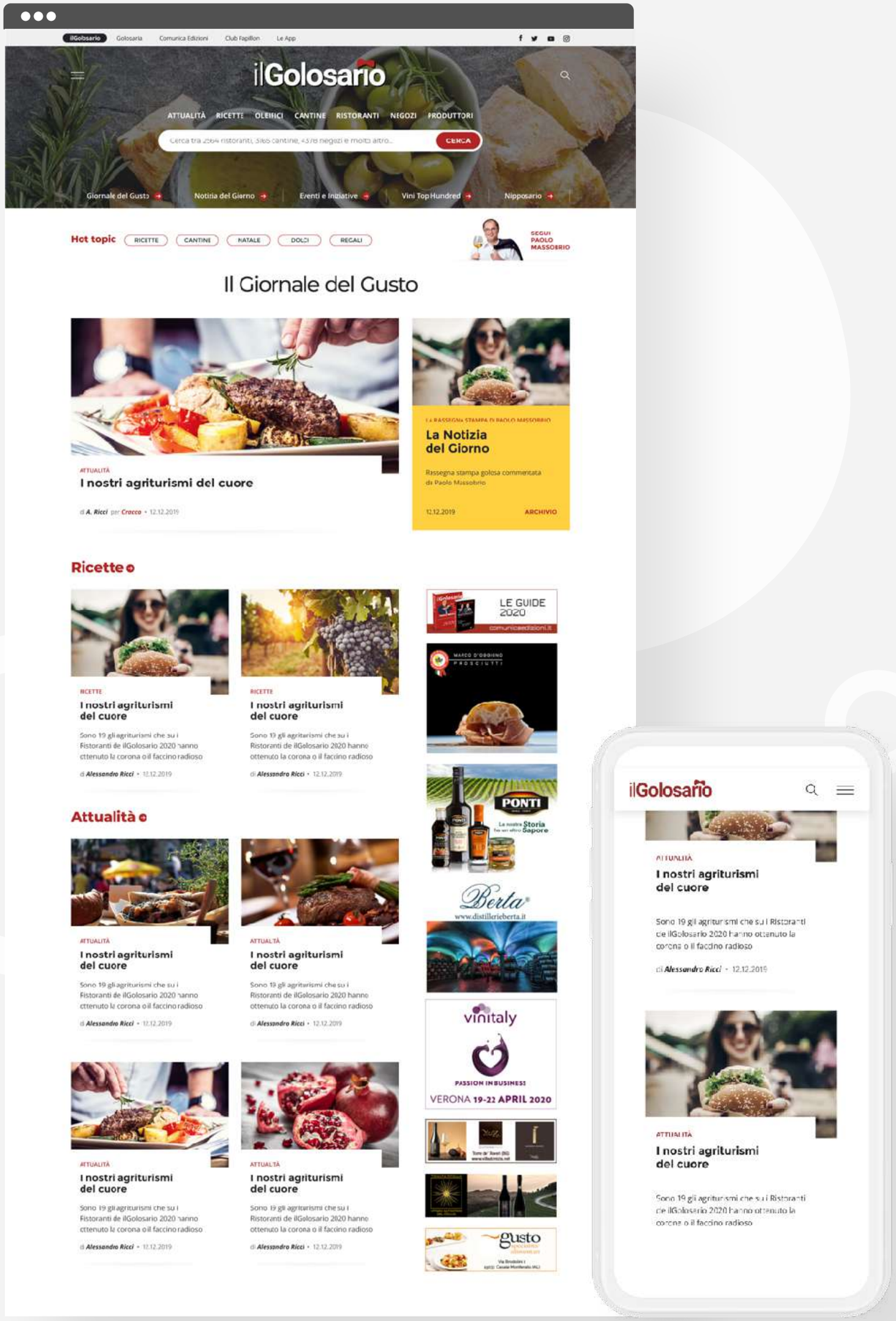
I valori come guida del cambiamento di offerta

30 mila articoli, 1 milione di accessi mensili: questi sono i numeri del sito ilGolosario, di cui abbiamo curato il riposizionamento tattico.

Da editore puro a **generatore di opportunità di business**: IlGolosario ora può vendere libri, corsi, viaggi e molto altro.

Il sito, costruito su piattaforma Evelean, permette una navigazione ottimale tra le numerose pagine e tempi di erogazione di ogni singolo contenuto inferiori a un secondo.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

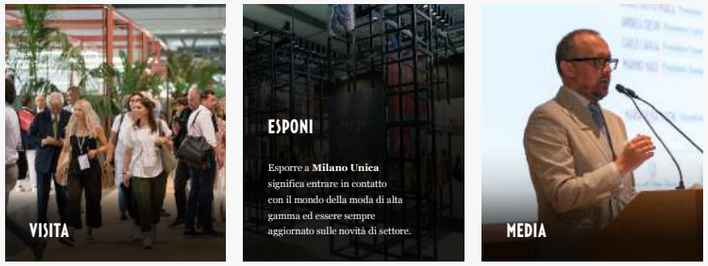
MILANO UNICA

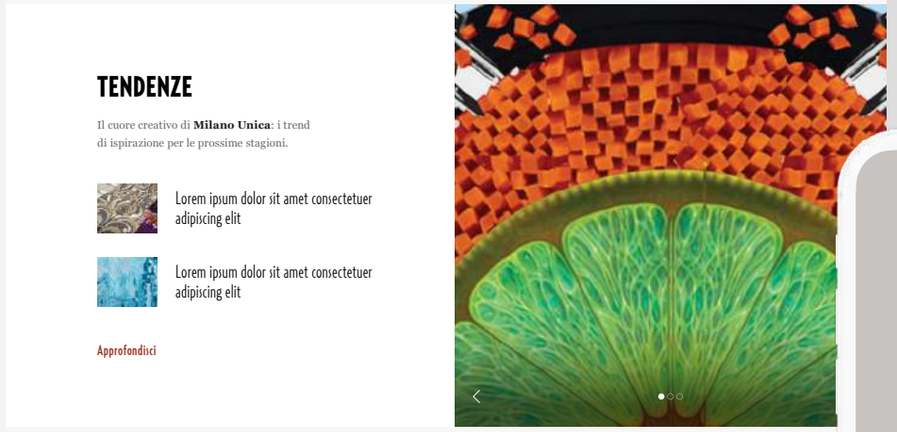
Integrare più sistemi tra loro

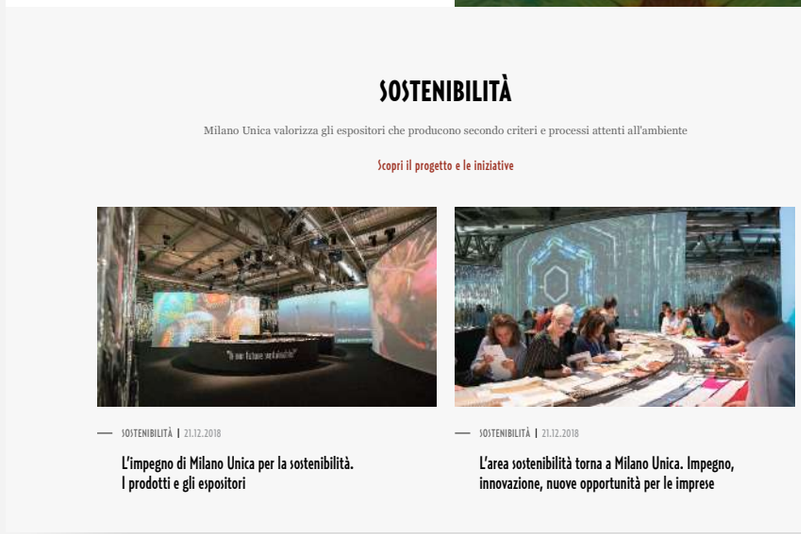
Milano Unica è la fiera di riferimento dei tessuti e degli accessori di **alta gamma** per l'abbigliamento donna e uomo.

Il sito, sviluppato su piattaforma Evelean, è stato **integrato al CRM Salesforce** della società e permette la registrazione immediata dei dati tra i quali le lead.

B2B B2C PA







CASE HISTORY

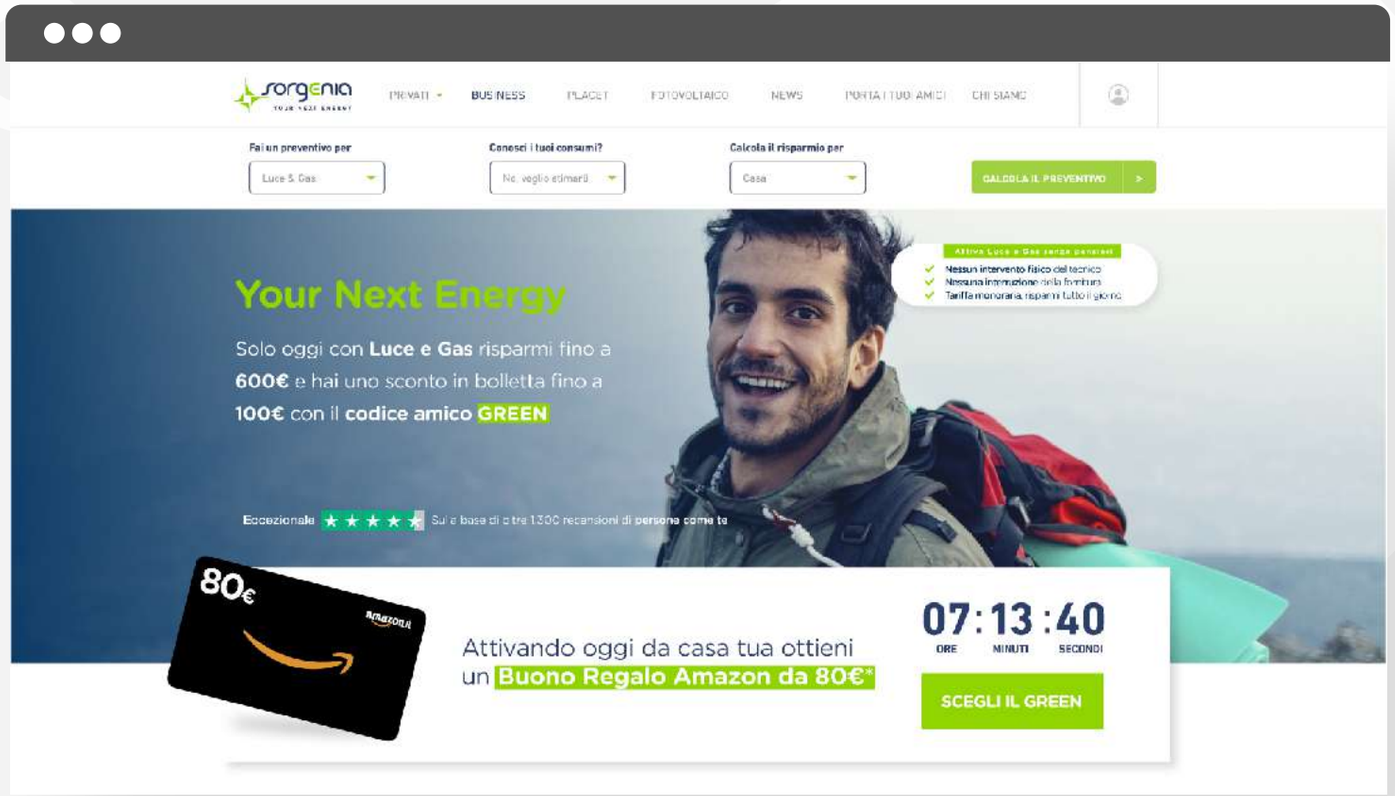
SORGENIA

I valori al servizio dell’offerta

Sorgenia ha necessità di **comunicare le proprie offerte ai prospect in modo dinamico** ogni giorno dell'anno.

Creiamo diverse **tattiche di urgenza**, sempre in primo piano sulla navigazione dell'utente nel sito commerciale, con **l'obiettivo di aumentare le conversioni dal canale digitale.**

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

CERDISA RICCHETTI

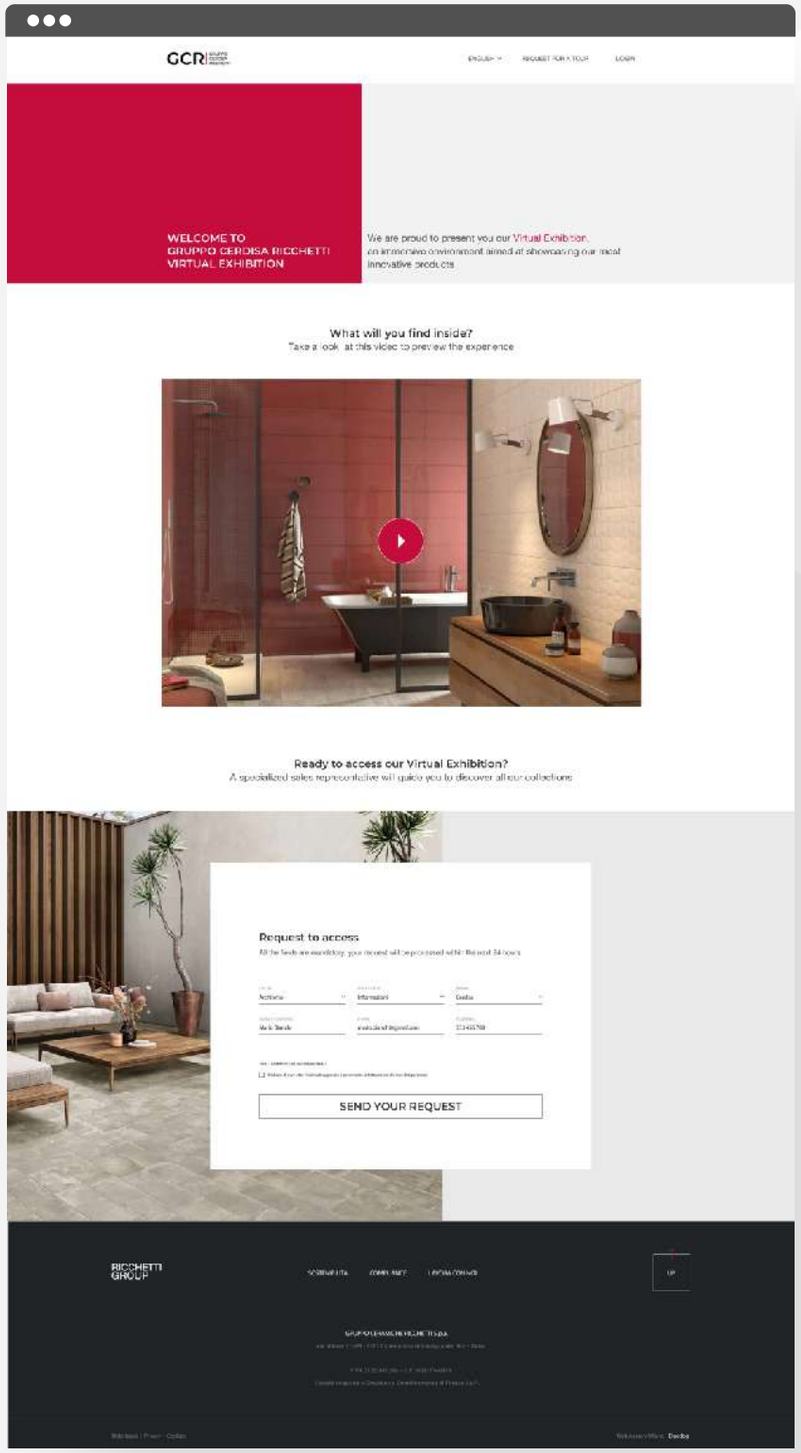
Supportare il reparto commerciale

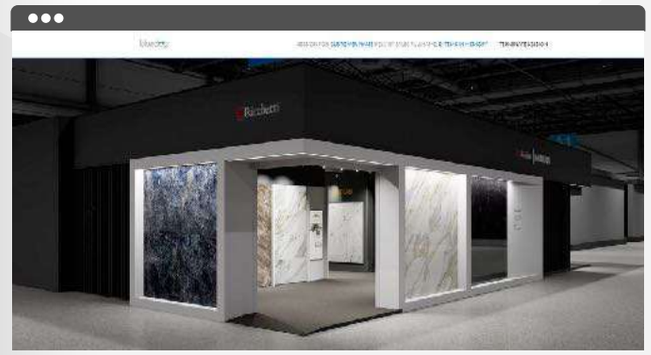
Il concetto di presentazione di un prodotto durante un evento fisico può essere portato anche sul canale digitale, abbattendo costi e **potenziando l'audience** a cui parlare.

Per Cerdisa Ricchetti abbiamo sviluppato infrastruttura e client web/app per l'**erogazione di uno stand virtuale**.

Il venditore può illustrare da remoto e in maniera immersiva i prodotti a clienti e prospect di altri Paesi, **guidandoli in tempo reale e stringendo accordi commerciali.**

B2B B2C PA





CASE HISTORY

EVOLVERE

Generare clienti sul canale digitale

La conversione finale da visitatore/ prospect a cliente può essere full digital.

È il caso di Tuo, il **funnel commerciale** sviluppato per Evolvere per **governare la fase di contrattualizzazione di nuovi clienti**.

L'integrazione con il CRM del Gruppo permette un **controllo immediato sui dati e l'erogazione al cliente** di tutti gli allegati tecnici e contrattuali a norma di legge.

B2B **B2C** PA

bluedog
PASSION FOR RESULTS

Il viaggio dei valori aziendali

Dalla diffusione dei messaggi all’adozione di tattiche phygital

Ampliare l’audience con attività outbound

CASE HISTORY

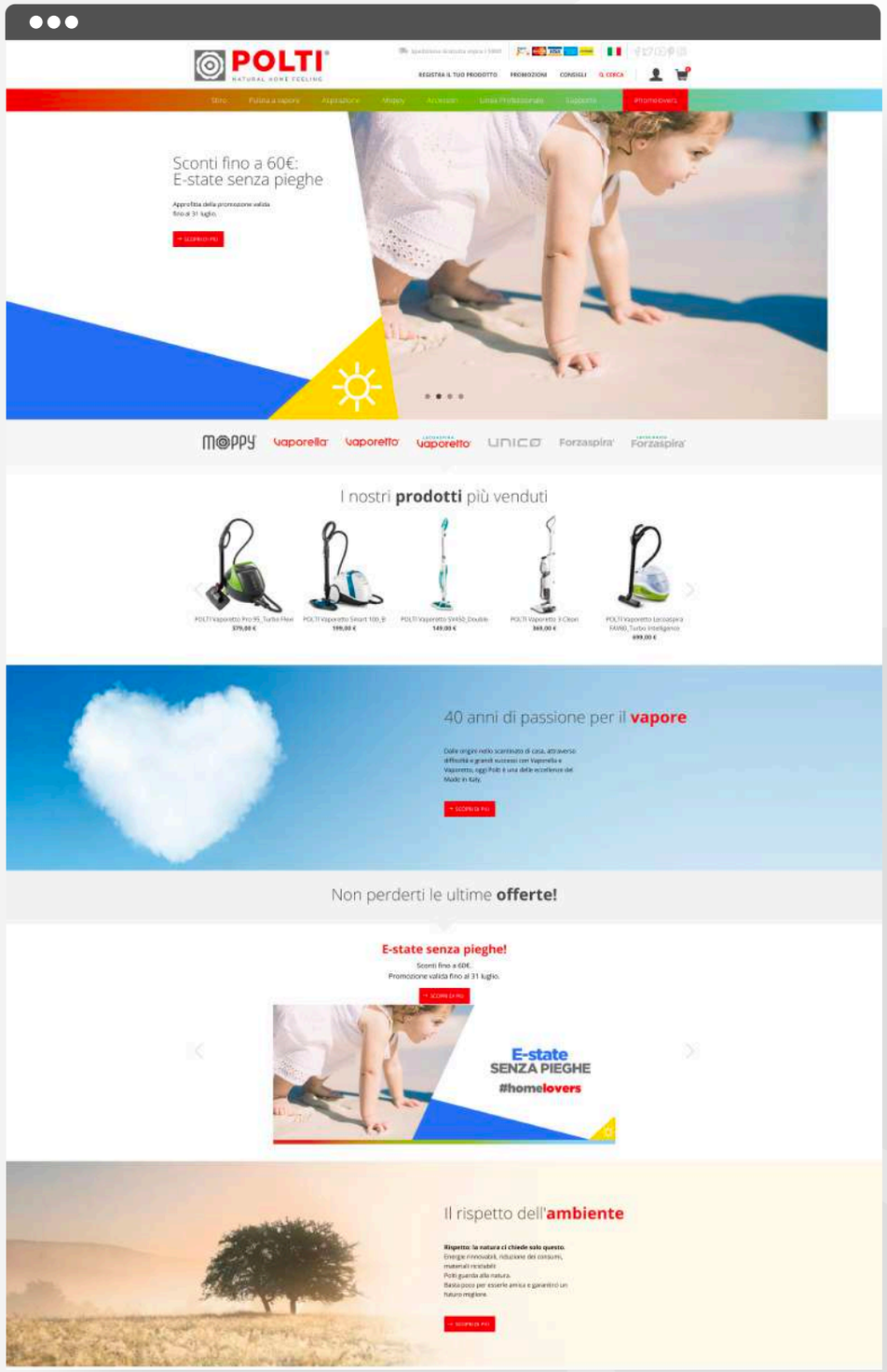
POLTI

Ottimizzare i contenuti per i motori di ricerca

Il **posizionamento sui motori** di ricerca è il primo strumento outbound di qualsiasi sito.

Adottiamo le più avanzate tecniche di ottimizzazione per **search intent**, creando piani editoriali e contenuti dedicati.
Sviluppiamo pagine tecnicamente perfette tramite l'adozione di **meta strutture schema.org** e versioni **AMP**.
Rafforziamo il posizionamento con strategie di **link building** da fonti autorevoli.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

ENGEL & VÖLKERS

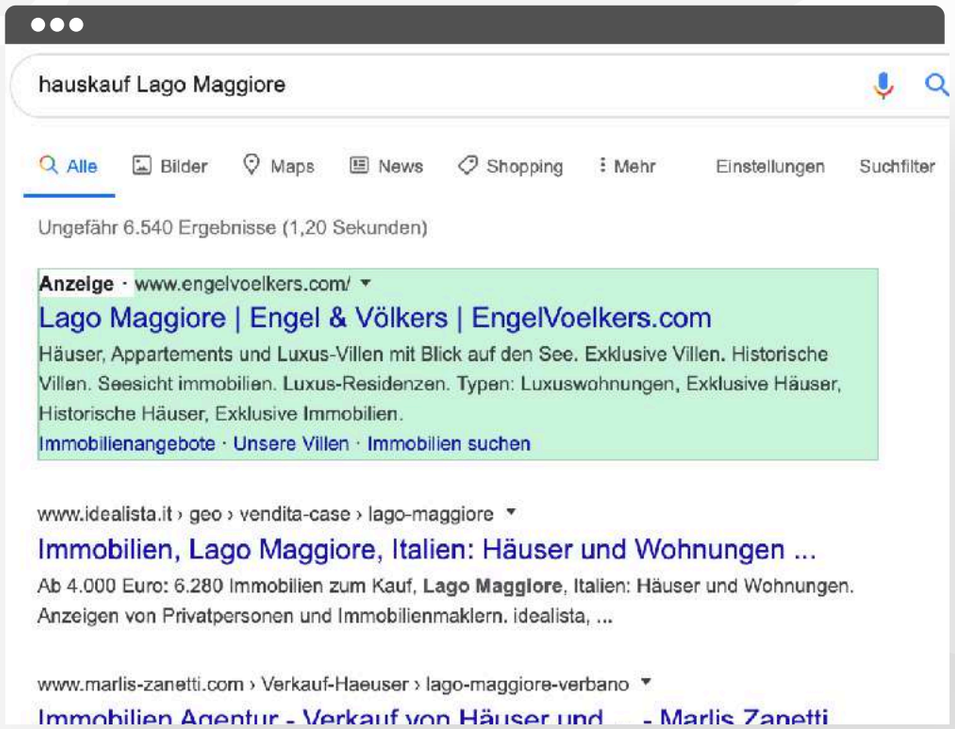
Intercettare l'interesse esterno al sito

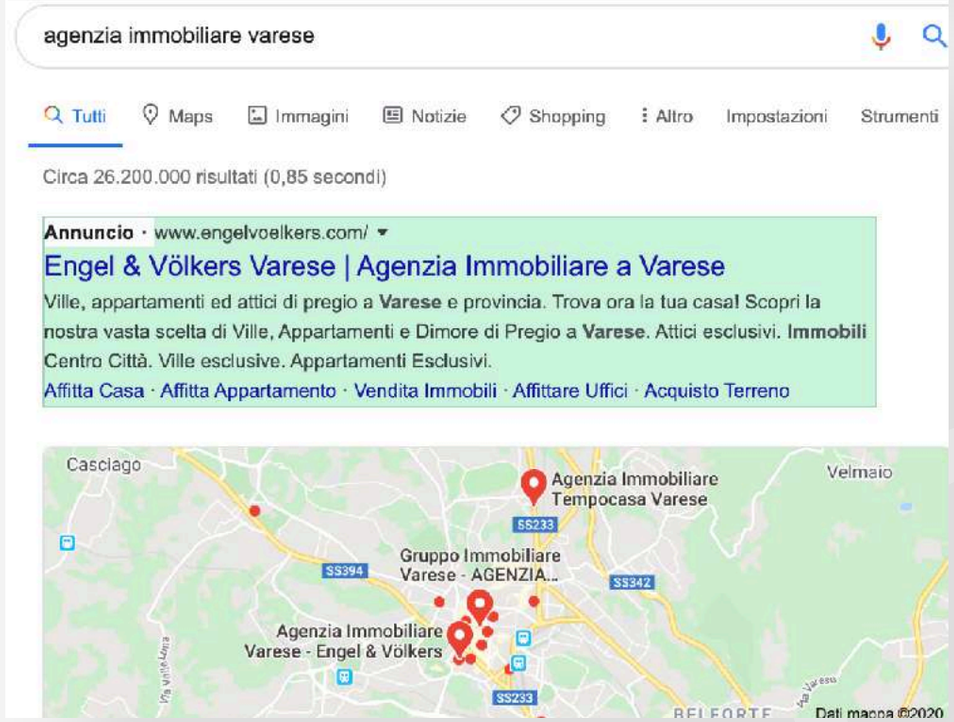
Le campagne sui motori sono lo strumento più importante per intercettare l'**utente in fase di ricerca** attiva.

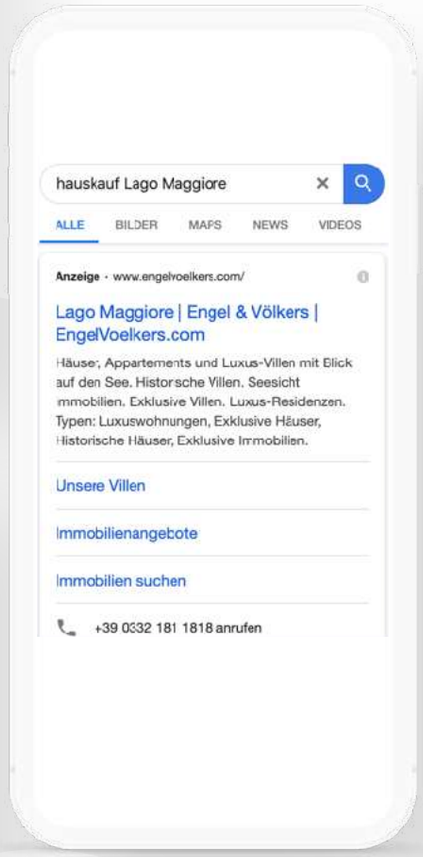
Per la società immobiliare tedesca gestiamo **annunci multilingua su 8 Paesi**, oltre ad annunci dinamici con **estensioni personalizzate** per ogni agenzia locale.

Le campagne hanno come obiettivo principale la **generazione di lead** per l'acquisto di immobili, **soprattutto di lusso.**

B2B **B2C** PA







CASE HISTORY

SKYWAY MONTE BIANCO

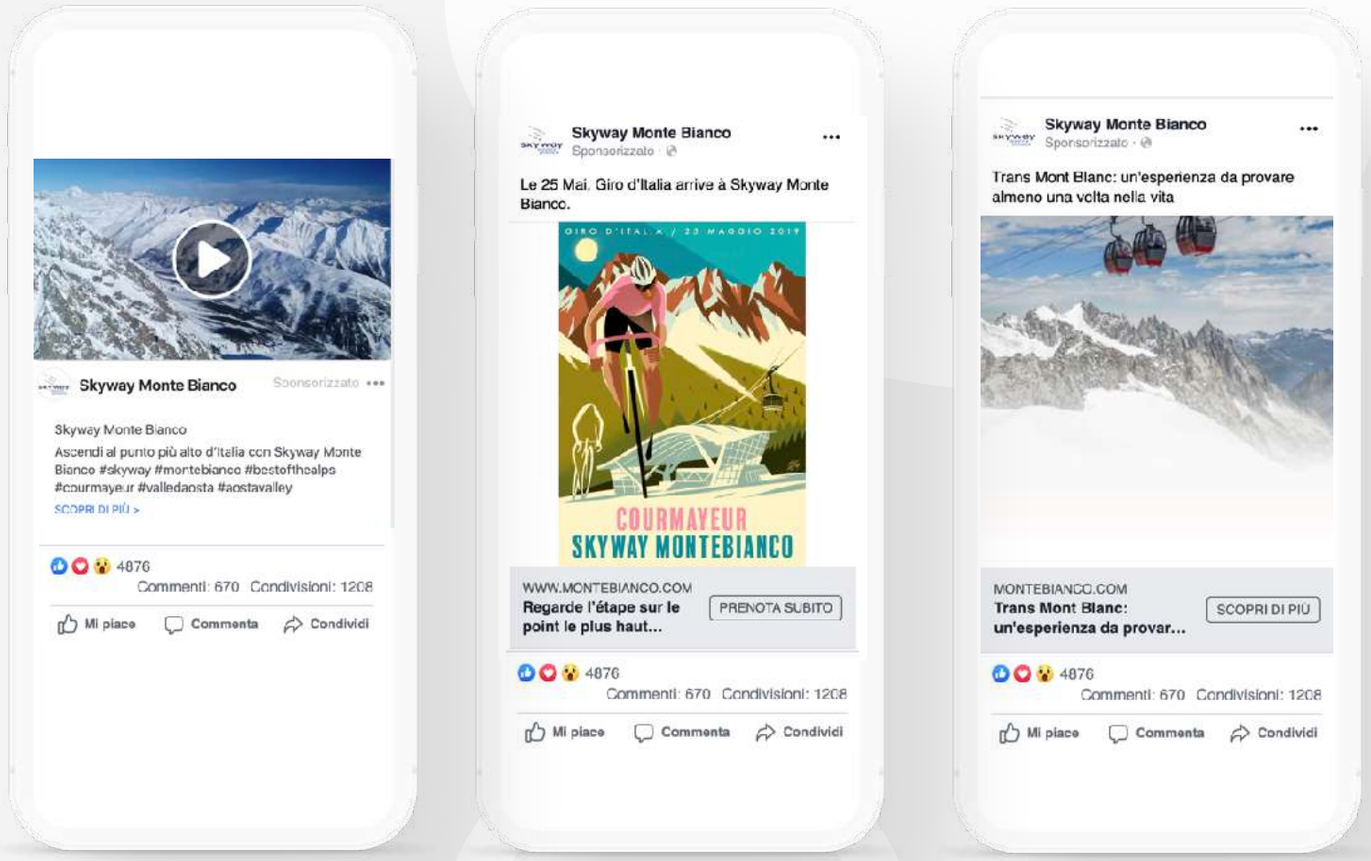
Stimolare l'interesse esterno al sito

L’advertising sui social media stimola l'interesse degli utenti non in ricerca.

Adottando tattiche di **targeting mirato** è possibile governare lo spending migliorando il ritorno dell’investimento dei **contenuti sponsorizzati**.

Per Skyway Monte Bianco gestiamo campagne Facebook/Instagram **con obiettivo brand awareness, lead generation e drive to ecommerce** sui tre mercati presenti nei 400km intorno all'impianto di risalita: Italia, Francia, Svizzera.

B2B **B2C** PA



CASE HISTORY

POOL OVER

Influenzare gli interessi dell’audience

Per raggiungere audience importanti e orientare i comportamenti del pubblico utilizziamo l'**influencer marketing**.

Per Pool Over gestiamo tutta l'attività, dalla selezione e contrattualizzazione degli influencer, alla stesura del brief, fino alla validazione dei post e alla raccolta e resa delle statistiche di reach.

B2B **B2C** PA

CASE HISTORY

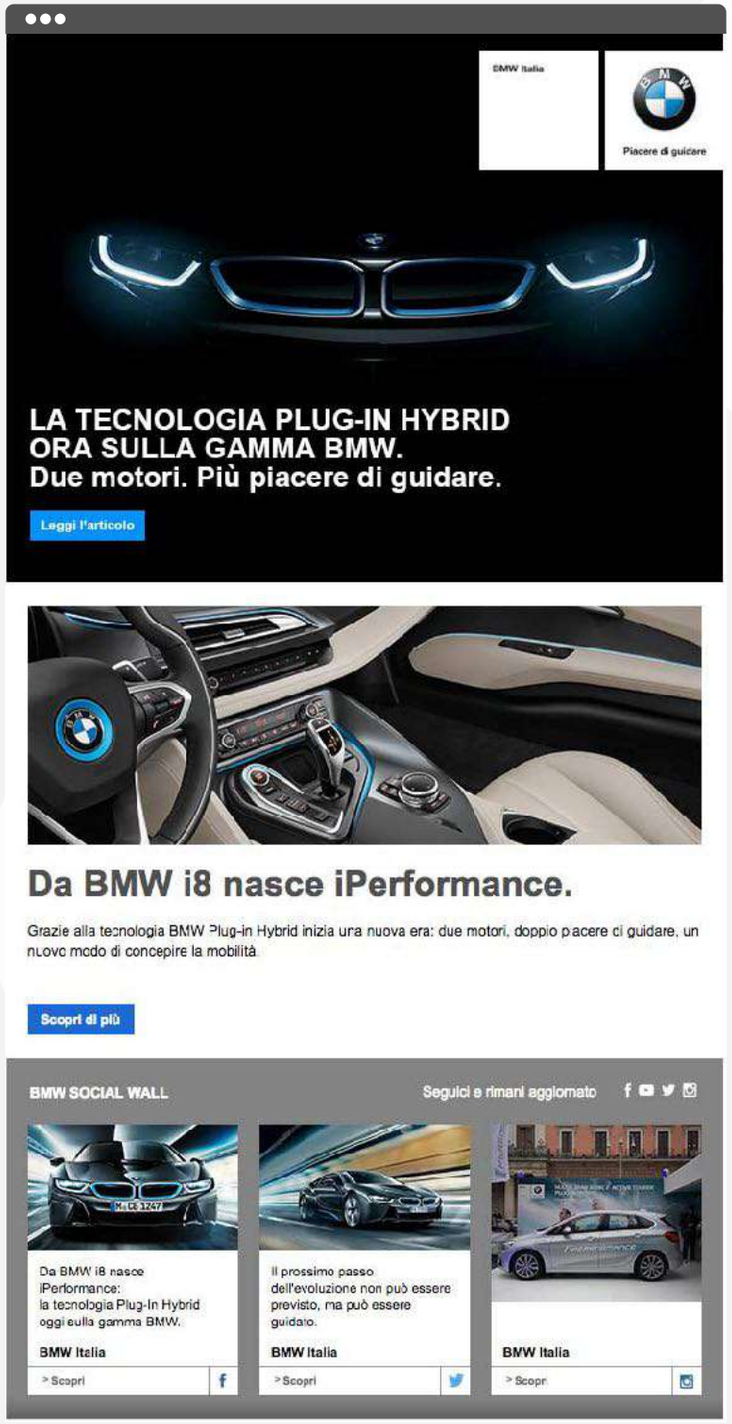
BMW

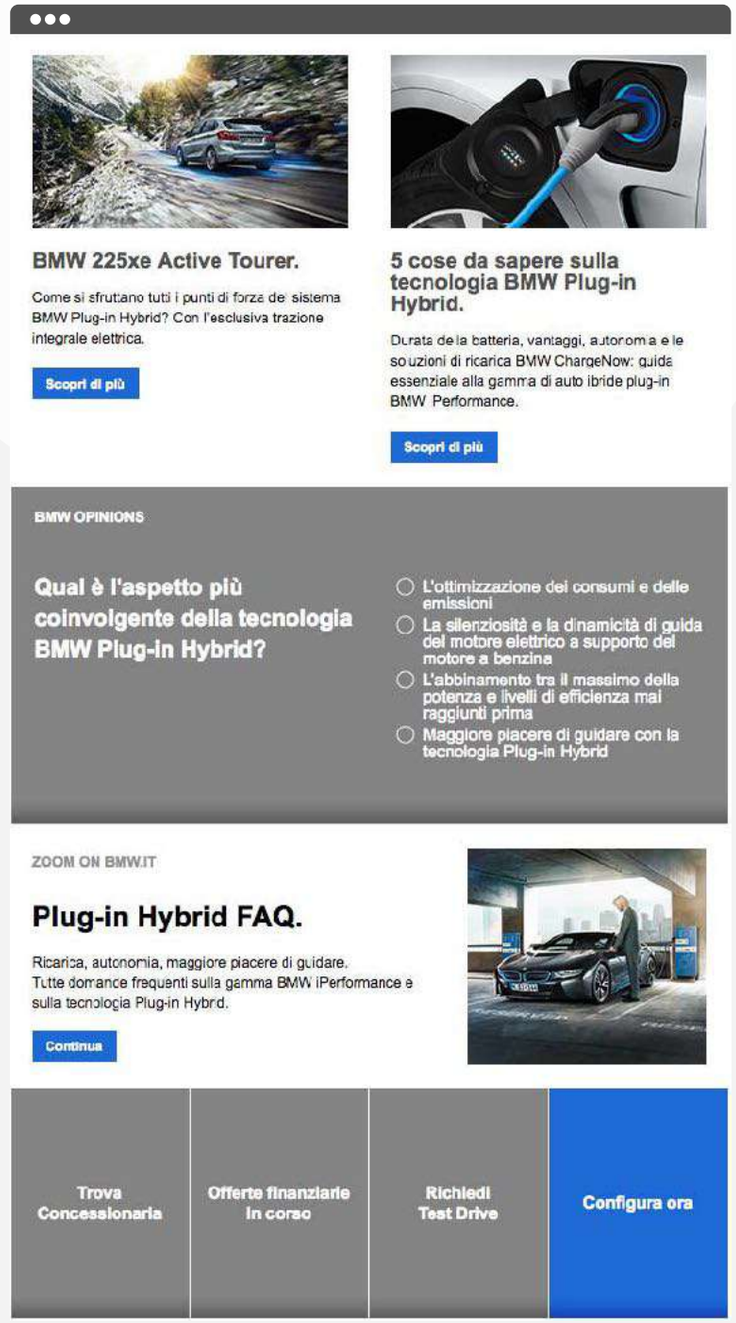
Aggiornare e attrarre visitatori sul sito

DEM e newsletter sono gli strumenti principale per riportare gli utenti sul sito.

L'obiettivo per BMW Italia era quello di **coinvolgere i propri clienti**, così abbiamo disegnato una newsletter e realizzato contenuti SEO giornalistici originali e interessanti, ottenendo in pochi mesi ottimi risultati in termini di **posizionamento e di traffico al sito.**

B2B **B2C** PA





CASE HISTORY

SKYWAY MONTE BIANCO

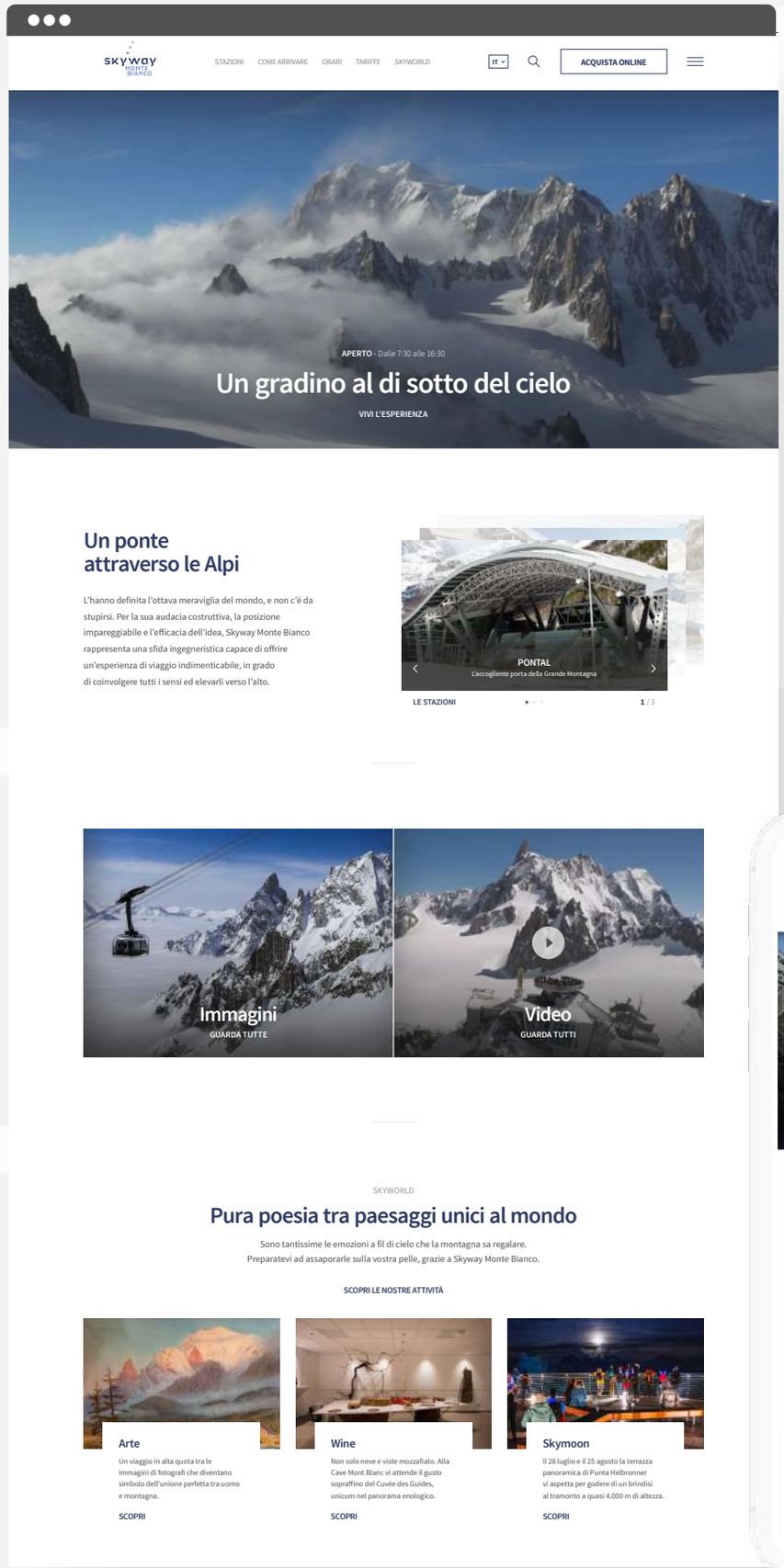
Portare visitatori dal canale digitale al fisico

I canali outbound possono **generare traffico anche verso luoghi fisici.**

Skyway Monte Bianco per le feste natalizie ha aperto un popup store presso La Rinascente di Milano: a 200km di distanza i visitatori potevano immergersi in un'esperienza unica grazie alla **realtà virtuale.**

Abbiamo quindi creato una campagna di proximity marketing intorno al centro di Milano per informare le persone della novità e attrarne centinaia in negozio in pochi giorni.

B2B **B2C** PA



bluedog

ALCUNI NOSTRI CLIENTI

bluedog
PASSION FOR RESULTS

Grazie!

Bluedog
via Melzo, 6 – Milano

www.bluedog.it
info@bluedog.it