

Comunicato stampa

DIGITAL360 ESTENDE LA GAMMA DI SERVIZI DI DIGITAL MARKETING & SALES AD ABBONAMENTO A TUTTI I SETTORI B2B

Milano, 14 gennaio 2021 - **DIGITAL360 S.p.A.**, società quotata su AIM Italia, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., comunica l'estensione ad imprese B2b di ogni settore del suo "Digital Marketing & Sales Engine", l'offerta in abbonamento di servizi innovativi digitali di marketing e di lead generation.

Dopo i risultati positivi ottenuti con l'offerta espressamente dedicata alle tech company, che conta al 31 dicembre 2020 95 clienti attivi per un valore di 4,1 milioni di euro di ricavi annuali ricorsivi con una crescita del 37% rispetto alla fine del 2019, con questo nuovo pacchetto di servizi DIGITAL360 intende cogliere un nuovo trend estremamente rilevante per il mondo delle imprese B2b, accelerato in questo periodo dagli effetti della pandemia e dal susseguirsi di lockdown e smart working forzato: quello dell'utilizzo delle tecnologie digitali per raggiungere più efficacemente su base continuativa il proprio mercato, generando al contempo brand awareness e nuove opportunità commerciali.

Il mercato delle tecnologie digitali a supporto del marketing e del sale ha una dimensione mondiale già oggi importante, oltre 120 miliardi di euro, e presenta tassi di crescita a doppia cifra. Anche in Italia, una recente ricerca¹ mostra come, oltre alla crescita già in atto, più di un'impresa su 4 abbia in progetto di implementare o potenziare soluzioni evolute di Marketing Automation, indispensabili per abilitare i servizi di marketing e lead generation digitali.

Con il Digital Marketing & Sales Engine, DIGITAL360 si posiziona come partner strategico delle imprese B2B, mettendo a disposizione un team multidisciplinare di esperti di contenuti, comunicazione digitale, SEO, social media, marketing automation e lead generation che opera come "estensione" del dipartimento marketing del cliente, consentendo di potenziarne il posizionamento e la brand awareness, generando contemporaneamente opportunità di business in modo rapido e continuativo nel tempo con una strategia fondata su asset proprietari dell'azienda, come blog, posizionamento online e community di utenti.

Nello specifico, l'approccio proposto prevede da un lato un supporto al marketing aziendale con azioni integrate di storytelling, social media marketing e posizionamento SEO su network verticali, promuovendo contenuti di interesse per l'audience di riferimento su testate di settore, social media, advertising e canali proprietari dell'azienda, dall'altro di generare contatti profilati e opportunità di vendita, facendo leva su contenuti "gated" accessibili agli utenti attraverso una registrazione (come white paper, report, webinar ecc) e sulla Marketing Automation.

*"Dopo il successo riscontrato tra le tech company, tipicamente PMI fornitrici di servizi tecnologici, portiamo il nostro Digital Marketing & Sales Engine anche fuori dal settore ICT, per intercettare un mercato di grande potenziale costituito da tutte le imprese operanti in settori B2B - afferma **Raffaello Balocco**, CEO di*

¹ Fonte: Osservatorio Multicanalità Politecnico di Milano

DIGITAL360 - *L'obiettivo è di affiancare le aziende impegnate nella trasformazione digitale, aiutandole ad innovare radicalmente l'approccio al marketing digitale e alla generazione online di nuove opportunità commerciali, attraverso un'offerta ad abbonamento che integra la componente consulenziale a quella tecnologica".*

Il presente comunicato è disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo www.digital360.it

DIGITAL360

DIGITAL360, società quotata sul Mercato AIM di Borsa Italiana, si pone l'obiettivo di accompagnare imprese e pubbliche amministrazioni nella comprensione e nell'attuazione della trasformazione digitale e favorirne l'incontro con i migliori fornitori tecnologici. DIGITAL360 persegue questo obiettivo attraverso due business units: una, denominata "Demand Generation" supporta le imprese nelle attività di comunicazione, storytelling, gestione eventi e generazione di opportunità di business; l'altra, denominata "Advisory & Coaching" si rivolge a tutte le imprese e a tutte le pubbliche amministrazioni che vogliono intraprendere un qualsiasi percorso di trasformazione digitale. NetworkDIGITAL360, trasversale a entrambe le Business Unit, è il più grande network di testate online dedicate a tutti i temi dell'Innovazione Digitale. DIGITAL360 integra un mix multidisciplinare e multiculturale di professionalità e competenze grazie ad analisti, giornalisti, consulenti ed esperti del mondo digitale, accumulati da una grande passione e missione: l'innovazione digitale come motore della crescita e dell'ammodernamento del nostro Paese. Per altre informazioni: www.digital360.it

Contatti

Investor relation

Emilio Adinolfi

Email: emilio.adinolfi@digital360.it

Tel: +39 0292852801

Ufficio stampa DIGITAL360: d'I comunicazione

Piero Orlando

Email: po@dicomunicazione.it

Tel: +39 3351753472

Nominated Adviser e Specialist

CFO SIM S.p.A.

Email: ecm@cfosim.com

Tel: +39 02303431

Il presente comunicato stampa è redatto a soli fini informativi e non costituisce un'offerta al pubblico o un invito a sottoscrivere o acquistare strumenti finanziari in Italia né in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta a restrizioni o all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge. Questo comunicato stampa non può essere pubblicato, distribuito o trasmesso negli Stati Uniti, Canada, Australia o Giappone. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non possono essere offerte o vendute né in Italia, né negli Stati Uniti né in qualsiasi altra giurisdizione senza registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili o una esenzione dall'obbligo di registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non sono state e non saranno registrate ai sensi dello US Securities Act of 1933 né ai sensi delle applicabili disposizioni in Italia, Australia, Canada, Giappone né in qualsiasi altra giurisdizione. Non vi sarà alcuna offerta al pubblico delle azioni della Società né in Italia, né negli Stati Uniti, Australia, Canada o Giappone né altrove.