



## **Digital360: estende a imprese B2B ogni dettore digital marketing**

Dowjones MILANO (MF-DJ)--**Digital360** estende 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, spiega una nota, 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 digitali per raggiungere piu' efficacemente su base continuativa il proprio mercato, generando al contempo brand awareness e nuove opportunita' commerciali.

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

lab

MF-DJ NEWS  
1408:23 gen 2021