

IL NOSTRO LAVORO "TRA LE RIGHE"

DAF.NEWS

MAKE.IT.TRUE

SITI WEB

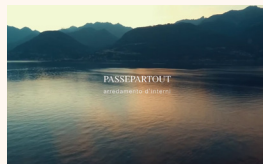
Non perderti i nuovi siti web di questo mese!



Scopri i nuovi siti web del mese di Cam Service, Incubatrici Victoria, Panetteria Aurora e I Giardini di Andrea. Leggi a pagina 4 e 5

VIDEO SHOOTING

Racconta il tuo brand con emozione



Negli ultimi mesi abbiamo completato numerosi progetti video e vogliamo mostrarvi tre progetti: Cuochi amici, Passepourtout e G&G Compositi. Leggi a pagina 6

MARKETING

Ca.ri.ma serramenti su misura per farti sentire a casa, sempre.



Alle porte di Como, l'azienda Ca.ri.ma. punto di riferimento nel settore dei serramenti, ha ufficialmente deciso di affidarsi a Daf attraverso l'abbonamento My Daf per la gestione della comunicazione, compiendo così un passo decisivo per rafforzare la propria leadership. Leggi a pagina 3

ISTITUTO MATILDE DE CANOSSA
SCUOLA PARITARIA

Registro Elettronico

L'Istituto

ISTITUTO MATILDE CANOSSA: innovazione digitale e tradizione educativa

Nuovo progetto

more e

Leggi a pagina 3

BarFido: numeri che parlano da soli.

Una strategia digitale vincente: il Natural Pet Food di Bar Fido Milano conquista il web con numeri da record in appena due settimane.

In soli 16 giorni, la campagna social di Bar Fido Milano ha conquistato il cuore (e gli stomaci) di migliaia di amanti degli animali. Lanciata il 23 settembre e conclusa l'8 ottobre 2024, la campagna pubblicitaria di Bar Fido Milano, dedicata al suo esclusivo Natural Pet Food, ha ottenuto risultati straordinari, superando di gran lunga le aspettative: impressioni da record, raggio d'azione ampliato, engagement esplosivo, risultati che evidenziano il raggiungimento degli obiettivi della campagna pubblicitaria. La storia di successo di Bar Fido Milano dimostra che una campagna social ben pianificata e realizzata può generare risultati straordinari in tempi rapidi.

Leggi a pagina 8



ADS

Esempi concreti di campagne su Google Ads, Meta e LinkedIn



Nel panorama del marketing digitale contemporaneo, le campagne pubblicitarie su Google Ads e Meta rappresentano due pilastri essenziali per le strategie promozionali di aziende di ogni dimensione. Entrambi i canali offrono opportunità uniche di raggiungere un vasto pubblico, ma differiscono significativamente nel loro approccio, nelle funzionalità e nei risultati attesi. Google ADS: targeting Basato su intento. Meta: Coinvolgimento e Targeting Demografico.

Leggi a pagina 7



Sopra una realizzazione di infissi realizzata da Ca.ri.ma.

A destra Alice Colmegna, consulente dedicata alla gestione delle attività Ca.ri.ma

Ca.ri.ma serramenti su misura per farti sentire a casa, sempre.

Alle porte di Como, l'azienda Ca.ri.ma. punto di riferimento nel settore dei serramenti, ha ufficialmente deciso di affidarsi a Daf attraverso l'abbonamento My Daf per la gestione della comunicazione, compiendo così un passo decisivo per rafforzare la propria leadership.

La prossima apertura di un nuovo showroom, prevista per all'anno nuovo, è solo uno degli elementi di una strategia più ampia, mirata a consolidare la presenza fisica e digitale. Fino a oggi, la comunicazione online è stata secondaria, ma il potenziamento della presenza digitale diventa ora prioritario.

I social media, sinora poco utilizzati, saranno al centro di una campagna di marketing integrata per intercettare nuovi target e fidelizzare la clientela

esistente. Parallelamente, il sito web subirà un restyling per garantire un'esperienza utente ottimale, con navigazione intuitiva e contenuti aggiornati. Un altro pilastro della strategia sarà l'ottimizzazione SEO, per migliorare la visibilità e posizionare Ca.ri.ma. come leader nei risultati di ricerca per chi cerca soluzioni all'avanguardia nei serramenti.

Con questa iniziativa e un rinnovato impegno nell'innovazione digitale, l'azienda intende mantenere elevati standard qualitativi e rafforzare il legame con una clientela sempre più esigente, espandendo la propria presenza in Lombardia e oltre. Le collaborazioni strategiche con marchi prestigiosi come Schüco e AluK rafforzano l'immagine di Ca.ri.ma. come azienda all'avanguardia nelle soluzioni tecniche e di design.



La strategia che ho ideato per Ca.ri.ma. si propone di coinvolgere il pubblico B2B attraverso contenuti mirati che rispondano direttamente alle esigenze degli operatori del settore edile. **Sarà fondamentale mettere in evidenza l'efficienza energetica dei serramenti, dimostrando come questi prodotti possano migliorare la qualità degli immobili.** Inoltre, la personalizzazione delle soluzioni sarà un elemento chiave, poiché i progettisti cercano opzioni perfettamente adattabili ai requisiti specifici dei loro progetti.

LinkedIn sarà il canale principale che utilizzeremo per la condivisione di contenuti strategici e successi aziendali. Attraverso una newsletter dedicata, invieremo informazioni dettagliate su nuovi prodotti e innovazioni tecniche direttamente ai clienti interessati, offrendo sempre contenuti di grande valore.



Sei curioso di vedere il feed? Scansiona il codice QR

Istituto Matilde di Canossa: innovazione digitale e tradizione educativa

Fondato nel 1851 a Como, l'Istituto Matilde di Canossa rappresenta un pilastro dell'educazione paritaria, ispirato ai valori cattolici di Maddalena di Canossa è impegnato nella crescita culturale e personale degli studenti, integrando tecnologie moderne per un'esperienza educativa innovativa. **Nel 2024, l'istituto ha avviato una significativa trasformazione digitale, a partire dal rinnovamento del sito ufficiale,** che ora offre un design accessibile e intuitivo, rispecchiando la missione educativa centrata sull'"educazione del cuore" attraverso ascolto e accoglienza.

Il restyling ha migliorato l'accessibilità per genitori e studenti, con sezioni facilmente individuabili e una navigazione fluida su tutti i dispositivi, facilitando così la comunicazione tra scuola e famiglie grazie a strumenti come il registro elettronico e informazioni sulla vita scolastica, ora accessibili con pochi clic.

Inoltre, l'ottimizzazione SEO ha reso il sito facilmente reperibile



Sei curioso di vedere il sito? Puoi visualizzarlo all'indirizzo **www.canossianecomito.it** oppure scansionando il codice QR

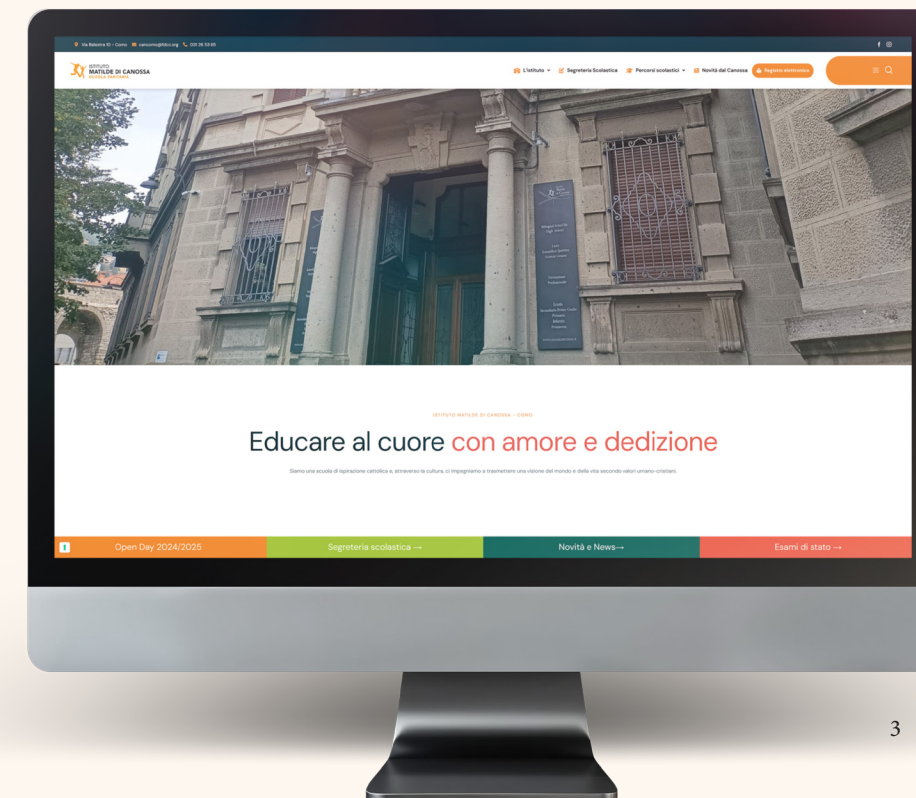
bile sui motori di ricerca, consentendo a genitori, studenti e potenziali iscritti di trovare rapidamente informazioni su percorsi formativi ed eventi.

Parallelamente, l'istituto ha attivato nuovi canali social, Instagram e Facebook per coinvolgere una comunità più ampia e mantenere un dialogo attivo, condividendo aggiornamenti e promuovendo eventi significativi. **Questa strategia digitale ha semplificato anche la gestione interna della scuola,** permettendo al personale di concentrarsi maggiormente sull'accompagnamento formativo. Pur modernizzandosi, l'Istituto Matilde di Canossa continua a mantenere i suoi valori fondanti, offrendo un'educazione di



Laura, consulente dedicata alla gestione delle attività dell'Istituto Matilde di Canossa

qualità radicata nella tradizione cattolica, ma proiettata verso il futuro. Con il nuovo sito, l'ottimizzazione SEO e i canali social attivi, l'istituto si prepara a rafforzare il legame con la comunità di Como.



Gli ultimi **siti web** "Made in DAF"

Cam Service

In questa edizione, presentiamo il nuovo sito di CAM Service, azienda specializzata nella vendita, noleggio e assistenza di macchine per l'edilizia, il movimento terra, l'agricoltura e l'industria. L'azienda si distingue per l'alta qualità e l'affidabilità dei propri prodotti e servizi, ideali per soddisfare le diverse esigenze del settore. Il design del sito è stato pensato per offrire un'esperienza utente semplice e intuitiva, con una grafica moderna e pulita.

Questa estetica è ripresa anche sui canali social dell'azienda, garantendo una coerenza e riconoscibilità su tutte le piattaforme digitali.



taforme digitali. Inoltre, il sito è ottimizzato per garantire una navigazione fluida anche su dispositivi mobili, assicurando un accesso facile e immediato ai contenuti. La nostra missione è fornire soluzioni innovative e affidabili per i nostri clienti, mantenendo sempre un alto standard di qualità e servizio.



Sei curioso di vedere il sito?
Puoi visualizzarlo all'indirizzo
www.cam-service.it
oppure scansionando il codice QR

Incubatrici Victoria

Tra le uscite di questo periodo, annoveriamo anche il nuovo sito di Incubatrici Victoria, storica azienda specializzata nella produzione e vendita di incubatrici per uova. **Il progetto nasce dall'esigenza di rinnovare un sito datato, che risaliva a più di dieci anni fa e che non era mai stato aggiornato.**

Le schede dei prodotti e le categorie erano obsolete, con un design poco intuitivo e difficile da navigare. Il nuovo sito è stato completamente rivisitato e progettato con l'obiettivo di offrire un'esperienza utente moderna e funzionale, in linea con le esigenze di un pubblico sempre più digitale.

Inoltre, il sito è stato ottimizzato per garantire una navigazione fluida anche su dispositivi mobili, assicurando un accesso facile e immediato ai contenuti. La nuova interfaccia grafica è stata pensata per essere accattivante e intuitiva, migliorando l'esperienza complessiva degli utenti.



Sei curioso di vedere il sito?
Puoi visualizzarlo all'indirizzo
incubatricivictoria.com
oppure scansionando il QR



Panetteria Aurora

Con oltre 30 anni di esperienza nel settore della panificazione, Panetteria Aurora ha scelto DAF per la creazione del suo sito vetrina, pensato per raccontare la sua storia e presentare le diverse sedi.

L'azienda, nata come fornitore ufficiale di NaturaSi e con negozi propri dal 2010, continua a offrire prodotti freschi e di qualità. **Il nuovo sito, pensato per rispondere alle esigenze digitali, semplifica la gestione di informazioni come orari, indirizzi e dettagli sui prodotti, aggiornabili in tempo reale.** Il design moderno assicura una navigazione facile e in linea con i valori del



brand. Infine il sito è stato ottimizzato per garantire una navigazione fluida anche su dispositivi mobili.

La nuova interfaccia grafica è stata pensata per essere accattivante e intuitiva, migliorando l'esperienza complessiva degli utenti e rendendo la navigazione più piacevole e coinvolgente.



Sei curioso di vedere il sito?
Puoi visualizzarlo all'indirizzo
www.panetteriaaurorasegreto.it
oppure scansionando il QR

I Giardini di Andrea

Azienda specializzata in giardinaggio, ha recentemente lanciato il suo nuovo sito, segnando un importante passo verso il miglioramento della sua visibilità online. Il titolare Andrea Troiani apprezzava il vecchio sito, ma la sua realizzazione con strumenti ormai datati limitava la possibilità di aggiornamento e personalizzazione.

Il nuovo sito, offre finalmente un'ampia gamma di funzioni per rendere la gestione dei contenuti più semplice ed efficace. Questo nuovo sito completa perfettamente la strategia digitale del brand, dando maggiore autonomia nella gestione dei contenuti.

Inoltre, il sito è stato progettato per essere più intuitivo e user-friendly, migliorando l'esperienza degli utenti.



Sei curioso di vedere il sito?
Puoi visualizzarlo all'indirizzo
giardinidiandrea.com
oppure scansionando il QR



Video Shooting: racconta il tuo brand con emozione

Negli ultimi mesi abbiamo completato numerosi progetti video e vogliamo mostrarvi tre progetti:

Cuochi Amici

Per promuovere il nuovo servizio catering dedicato ai matrimoni, Daf ha realizzato per IAM Cuochi Amici un **video che ripercorre tutte le fasi dell'evento**: dall'allestimento della mise en place all'arrivo degli sposi, fino al taglio della torta. Il montaggio, elegante e pensato per i social, cattura ogni dettaglio, trasmettendo l'eccellenza e la cura del team.



Sei curioso di vedere il video? Scansiona il codice QR

Passepartout

Un video studiato per valorizzare la qualità e l'efficienza delle lavorazioni del legno è stato prodotto per Passepartout. Ambientato nel cuore del processo produttivo, il video cattura ogni fase del lavoro con un montaggio che enfatizza precisione e attenzione ai dettagli. **Questo contenuto è stato integrato nella strategia comunicativa dell'azienda, rafforzando la sua immagine sul sito web.**



Sei curioso di vedere il video? Scansiona il codice QR

G&G Compositi

Abbiamo recentemente realizzato un nuovo video corporate per un nostro cliente, **utilizzando un drone per le riprese esterne**. Il video riesce a catturare immagini spettacolari dell'azienda e delle fasi di produzione, riuscendo a raccontare l'azienda e quelle che sono le sue lavorazioni principali.



Sei curioso di vedere il video? Scansiona il codice QR

Dalla Teoria alla Pratica: esempi concreti di campagne su Google Ads, Meta e LinkedIn

Nel panorama del marketing digitale contemporaneo, le campagne pubblicitarie su Google Ads e Meta rappresentano due pilastri essenziali per le strategie promozionali di aziende di ogni dimensione.

Entrambi i canali offrono opportunità uniche di raggiungere un vasto pubblico, ma differiscono significativamente nel loro approccio, nelle funzionalità e nei risultati attesi.

GOOGLE ADS:

Targeting Basato su Intento

Google Ads si distingue per la sua capacità di targetizzare gli utenti in base alle loro ricerche attive. Con oltre 3,5 miliardi di ricerche effettuate ogni giorno, il motore di ricerca di Google rappresenta un ambiente fertile per le aziende desiderose di attrarre potenziali clienti al momento giusto. Le campagne Google Ads si basano principalmente (ma non solo) su due formati: Search e Display. Le campagne di ricerca permettono agli inserzionisti di apparire tra i risultati di ricerca per parole chiave specifiche. Questo targeting basato su intento consente di catturare

l'attenzione degli utenti già interessati a un prodotto o servizio. L'ottimizzazione delle parole chiave, la creazione di annunci convincenti e la gestione del budget sono elementi critici per il successo in questo formato. Le campagne Display, d'altra parte, si concentrano sulla visualizzazione di annunci su siti web affiliati a Google, offrendo una visibilità estesa e la possibilità di raggiungere un pubblico più ampio.

META: Coinvolgimento e Targeting Demografico

Meta, con le sue piattaforme Facebook e Instagram, offre un approccio diverso alla pubblicità online. Queste piattaforme si focalizzano sul coinvolgimento degli utenti attraverso contenuti visivi e storytelling. Le campagne su Meta possono essere personalizzate in base a interessi, comportamenti e demografia, consentendo alle aziende di raggiungere segmenti di pubblico specifici. La pubblicità su Facebook si basa su vari formati, tra cui post sponsorizzati, caroselli e video, che permettono di comunicare in modo efficace il messaggio

del brand. L'algoritmo di Meta ottimizza la distribuzione degli annunci in base all'interazione degli utenti, garantendo che i contenuti più pertinenti raggiungano il pubblico giusto. Instagram, d'altro canto, si distingue per la sua enfasi sul contenuto visivo e sull'estetica. Le campagne pubblicitarie su questa piattaforma sono ideali per brand che puntano a una forte identità visiva e a un coinvolgimento emotivo con il pubblico. La funzionalità delle Storie e i Reels offrono ulteriori opportunità per interagire con gli utenti in modo innovativo e coinvolgente.

Confronto e Sinergia tra Google Ads e Meta

Sebbene Google Ads e Meta offrano approcci distinti alla pubblicità online, la loro combinazione può generare sinergie significative per le aziende. **Le aziende che sfruttano entrambi i canali possono migliorare il proprio ROI complessivo, ottimizzando la funnel di vendita.** Utilizzando Google Ads per attrarre nuovi visitatori e Meta per costruire relazioni e mantenere l'interesse del pubblico,

	TARGET	COSTI	CONSIGLIATO
LINKEDIN ADS	Professionisti, aziende, decision maker, HR	Costo medio per clic (CPC) più alto	Ideale per B2B, networking e lead generation
META ADS	Consumatori generali, diversi gruppi demografici, appassionati	Costo medio per clic (CPC) inferiore; varia in base al settore	Ottimo per brand awareness, engagement e vendita diretta
GOOGLE ADS	Utenti in cerca di soluzioni specifiche, intenti di acquisto	Costo per clic (CPC) variabile; può essere alto per keyword competitive	Ottimo per lead qualificati; targeting basato su intenti di ricerca

le imprese possono creare una strategia di marketing digitale completa e integrata.

In aggiunta a Google Ads e Meta, esistono altre piattaforme pubblicitarie emergenti che meritano attenzione, come TikTok, particolarmente efficace per il marketing rivolto a un pubblico giovane, e LinkedIn, una scelta strategica per il B2B.

LINKEDIN:PUBBLICITÀ PROFESSIONALE PER IL B2B

LinkedIn si distingue come la principale piattaforma professionale, rendendola ideale per le aziende che desiderano connettersi con professionisti e decision-maker.

Le campagne pubblicitarie su LinkedIn offrono una varietà di formati, tra cui annunci sponsorizzati, messaggi InMail e contenuti video, permettendo di adattare il messaggio in base al target.

Una delle principali caratteristiche di LinkedIn è la sua capacità di targetizzare gli utenti in base a parametri professionali, come settore, posizione lavorativa e competenze. Questo consente alle aziende di raggiungere un pubblico altamente qualificato e motivato, facilitando il networking e le opportunità di business. Le campagne su LinkedIn possono essere utilizzate per gene-

rare lead, promuovere eventi, e condividere contenuti informativi che dimostrano l'expertise dell'azienda, rendendo la piattaforma una scelta strategica per chi opera nel settore B2B. In un contesto in continua evoluzione, l'integrazione di LinkedIn con Google Ads e Meta consente alle aziende di costruire una presenza digitale robusta, massimizzando le opportunità di engagement e conversione. Con l'adeguata pianificazione e l'ottimizzazione dei contenuti, ogni piattaforma può contribuire a creare una strategia di marketing digitale complessiva efficace e allineata agli obiettivi aziendali.

BarFido: numeri che parlano da soli

In soli 16 giorni, la campagna social di Bar Fido Milano ha conquistato il cuore (e gli stomaci) di migliaia di amanti degli animali.

Lanciata il 23 settembre e conclusa l'8 ottobre 2024, la campagna pubblicitaria di Bar Fido Milano, dedicata al suo esclusivo Natural Pet Food, ha ottenuto risultati straordinari, superando di gran lunga le aspettative.

- **Impressioni da record:** L'inserzione pubblicitaria è stata visualizzata ben 109.533 volte, a dimostrazione di un'ottima visibilità, un'ampia fetta di pubblico e di un grande interesse da parte del pubblico.

- **Raggio d'azione ampliato:** la campagna ha raggiunto 47.613 utenti unici, espandendo notevolmente la base di clienti potenziali.

- **Engagement esplosivo:** oltre alle impressioni e alla copertura, la campagna ha generato un coinvolgimento eccezionale da parte degli utenti:

- **+30% di nuovi follower:** un aumento significativo del numero di persone che hanno deciso di seguire il profilo di Bar Fido Milano sui social media.

- **48 condivisioni:** un segnale chiaro che i contenuti sono stati apprezzati e ritenuti degni di essere condivisi con gli amici.

- **17 commenti:** un'opportunità per interagire direttamente con i clienti e raccogliere feedback preziosi.

- **15 salvataggi:** un indicatore che molti utenti hanno trovato i contenuti interessanti e hanno deciso di salvarli per un utilizzo futuro.

Questi risultati evidenziano il raggiungimento degli obiettivi della campagna pubblicitaria di BarFido Milano; tuttavia, questo è solo l'inizio di una serie di attività. La storia di successo di **Bar Fido Milano** dimostra che una campagna social ben pianificata e realizzata può generare risultati straordinari in tempi rapidi.

