

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 MP Next, FIEM, G&G compositi e Cesari impianti.

Leggi a pagina 6 e 7

STRATEGIA

Il lancio del nuovo ristorante Pashà



Nel cuore di Fino Mornasco ha aperto le porte il nuovo ristorante Pashà, una realtà che coniuga accoglienza e design.

Leggi a pagina 5

MARKETING

Prevenire è comunicare. Health Hub per una salute più consapevole



Alle porte di Como sta nascendo Health Hub, un centro dedicato al benessere integrato dove corpo e mente vengono considerati in modo sinergico. Si tratta di un vero e proprio ecosistema di professionisti che lavorano insieme per guidare ogni persona verso un equilibrio psicofisico duraturo.

Leggi a pagina 3



Nuovo progetto

Leggi a pagina 2

Nasce Kappa: la stessa esperienza, con una visione rinnovata

Fondata da Mattia Caprile, Kappa eredita competenze consolidate e le rilancia in una struttura più moderna.

Kappa Srl nasce a Como nel 2025, evoluzione naturale di oltre 20 anni di esperienza maturata all'interno di G&CO, storica realtà specializzata in sicurezza sul lavoro, formazione e consulenza aziendale.

Il nuovo nome segna l'inizio di una fase imprenditoriale più ambiziosa, basata su una visione manageriale, un'identità forte e un approccio strategico ai servizi. Oggi Kappa si propone come partner affidabile, dinamico e flessibile per aziende di ogni dimensione, con particolare attenzione ai contesti ad alta complessità come le grandi opere infrastrutturali, settore in cui è già attiva con incarichi rilevanti.

Leggi a pagina 4



ADS

Contatti qualificati e visibilità: nuova strategia digitale di Frigerio



Nel mercato odierno, la figura tradizionale del procacciatore d'affari è sempre più rara ed efficace solo in parte. Il processo di vendita è cambiato, e con esso le strategie per attrarre nuovi clienti. Per le aziende che vogliono crescere, la risposta è chiara: servono strumenti digitali capaci di generare contatti mirati e qualificati. È la scelta fatta da Frigerio Srl, storica realtà nel settore dei tessuti d'arredo, che ha deciso di rinnovare completamente la propria strategia commerciale.

Leggi a pagina 8



Clarissa, la nostra consulente dedicata alla gestione delle attività di Tecnocarrelli

Tecnocarrelli cambia marcia: marketing, spazi e relazioni per il futuro dell'intralogistica

Con oltre 40 anni di esperienza alle spalle, Tecnocarrelli si prepara a scrivere un nuovo capitolo della sua storia.

L'azienda, punto di riferimento nel mondo dell'intralogistica, lancia una strategia di rinnovamento che unisce marketing digitale, comunicazione interna, crescita strutturale e un rafforzamento della propria identità consulenziale, con un obiettivo chiaro: essere sempre più vicina alle esigenze di chi lavora ogni giorno con merci, macchinari e tempi serrati.

Il primo passo è online. Tecnocarrelli ha attivato una nuova gestione delle campagne Google Ads, pensata per intercettare in modo mirato imprese e operatori alla ricerca di soluzioni rapide, affidabili e su misura. A queste si affianca una pianificazione di **advertising offline, con inserzioni mirate su riviste di settore e stampa locale**, per rafforzare la presenza anche fuori dal digitale.

Ma la trasformazione non si ferma alla promozione. **La rivista interna** (Tecnocarrelli Magazine), **curata da DAFMit**, diventa un canale editoriale ricco di contenuti utili e concreti: notizie di settore, aggiornamenti su bandi e incentivi, approfondimenti tecnici e focus sui prodotti. Un modo per informare, ispirare e consolidare la relazione con clienti e partner.

Un **ulteriore strumento di valore sarà il libro realizzato per celebrare la storia dell'azienda** e il suo rapporto con il territorio e le persone: una raccolta di storie, testimonianze e visioni che racconta lo spirito di Tecnocarrelli. Il racconto visivo, invece, sarà **affidato a un video corporate** (in fase di produzione) che anticiperà l'evento di ottobre, quando verranno ufficialmente inaugurati i nuovi spazi.

Spazi che rappresentano una svolta concreta. Tecnocarrelli inaugurerà una nuova area uf-

fici e un magazzino showroom completamente rinnovato: ambienti moderni, funzionali e pensati per accogliere clienti, presentare al meglio l'intera offerta aziendale e valorizzare i servizi integrati con **grafiche a tema firmate DAFMit per personalizzare sale ristoro e aree corsi**. Durante l'evento di ottobre, il video corporate sarà presentato ufficialmente insieme a una cerimonia di premiazione dedicata ai collaboratori e partner storici, rafforzando quel legame umano che ha sempre fatto la differenza.

Un'evoluzione concreta, ma coerente con l'identità dell'azienda: serietà, velocità d'intervento e soluzioni su misura restano i capisaldi di un approccio che ha fatto scuola.

Tecnocarrelli guarda avanti, con strumenti nuovi, ma con la stessa attenzione di sempre per chi sceglie ogni giorno di affidarsi alla sua esperienza.



**Il tuo benessere,
il tuo percorso.**

In **Health Hub**, puoi avere a tua disposizione un team di professionisti per guidarti verso il tuo benessere.



Prevenire è comunicare. Health Hub per una salute più consapevole

Alle porte di Como sta nascendo un polo innovativo che ridefinisce il concetto stesso di salute: Health Hub, un centro dedicato al benessere integrato dove corpo e mente vengono considerati in modo sinergico. Non si tratta di una semplice struttura sanitaria, ma di un vero e proprio ecosistema di professionisti che lavorano insieme per guidare ogni persona verso un equilibrio psicofisico duraturo.

Alla base della filosofia di Health Hub c'è un principio tanto semplice quanto rivoluzionario: non limitarsi a curare i sintomi, ma educare alla prevenzione e promuovere stili di vita consapevoli. L'approccio è multidisciplinare e personalizzato, con percorsi che toccano tutte le sfere del benessere – dalla nutrizione alla salute

mentale, dal movimento alla gestione dello stress.

Tra le tante iniziative, spicca il **progetto editoriale "I sei pilastri della salute – Volume 2: La nutrizione"**, che affronta il tema dell'alimentazione consapevole in modo chiaro e accessibile. A questo si affiancano collaborazioni originali, come quella con il bar Olly per la creazione del "Longevity Poke", un piatto sviluppato secondo i principi dell'alimentazione funzionale: gustoso, equilibrato, ma soprattutto educativo.

Anche la comunicazione visiva segue la visione di un hub moderno e coerente, con materiali pensati per trasmettere in modo chiaro i valori di un luogo che guarda al futuro della salute.



Valentina, la nostra consulente dedicata alla gestione delle attività di Health Hub

Health Hub è molto più di un centro medico: è un punto di riferimento per chi vuole prendersi cura di sé in modo completo, consapevole e integrato.



Nasce Kappa: la stessa esperienza, **con una visione rinnovata**



Laura, la nostra consulente dedicata alla gestione delle attività di Kappa

Kappa Srl nasce a Como nel 2025, evoluzione naturale di oltre 20 anni di esperienza maturata all'interno di G&CO, storica realtà specializzata in sicurezza sul lavoro, formazione e consulenza aziendale.

Fondata da **Mattia Caprile**, **Kappa eredita competenze consolidate e le rilancia in una struttura più moderna**, organizzata e orientata alla crescita continua.

Il nuovo nome segna l'inizio di una fase imprenditoriale più ambiziosa, basata su una visione manageriale, un'identità forte e un approccio strategico ai servizi. Oggi Kappa si propone come partner affidabile, dinamico e flessibile per aziende di ogni dimensione, con parti-

colare attenzione ai contesti ad alta complessità come le grandi opere infrastrutturali, settore in cui è già attiva con incarichi rilevanti.

L'azienda si distingue per la capacità di integrare consulenza tecnica, gestione operativa e supporto normativo in un unico sistema di servizi su misura, capace di accompagnare il cliente in ogni fase del progetto. Una nuova immagine coordinata, un sito rinnovato e una comunicazione più efficace accompagnano questo passaggio, rafforzando il posizionamento di un'impresa che guarda al futuro con solidità, coerenza, professionalità e visione, ponendo sempre al centro le reali esigenze del cliente.

Un'apertura di gusto (e strategia): il lancio del nuovo ristorante Pashà

Nel cuore di **Fino Mornasco** ha aperto le porte il nuovo ristorante **Pashà**, una realtà che coniuga accoglienza, design contemporaneo e un'offerta gastronomica che spazia dal **business lunch alla pizza cotta nel forno a legna**. Ma dietro questa nuova apertura non c'è solo una proposta culinaria interessante: c'è anche un **piano di comunicazione strutturato e multicanale**, curato dai nostri esperti account.

Come spesso accade, un nuovo locale non basta "aprirlo": bisogna saperlo raccontare, posizionare e promuovere con coerenza, visione e attenzione al territorio. Ed è quello che abbiamo fatto.

Comunicazione integrata: online e offline in sinergia

Il lancio è stato pensato come una vera e propria campagna pubblicitaria a 360 gradi, in grado di lavorare su più livelli: creare aspettativa, generare curiosità e trasformare l'inaugurazione in un evento da non perdere. Sul fronte online le attività hanno incluso:

- **Campagne Meta** (Facebook e Instagram) geolocalizzate nella zona di Como, con creatività personalizzate per promuovere l'apertura e i punti forti del locale.
- Una **strategia social organica** su profili ufficiali, con post, storie e dirette live durante l'evento inaugurale.
- L'invio di **una newsletter dedicata** per coinvolgere i clienti esistenti e attirare nuovi visitatori.

Parallelamente, abbiamo co-

struito una presenza forte anche sul piano offline, con:

- **Affissioni pubblicitarie in punti strategici** a forte passaggio.
- **Inserzioni su quotidiani locali** per raggiungere target più trasversali.
- Un **camion vela itinerante che ha toccato diversi comuni** limitrofi, parcheggiandosi in aree ad alta visibilità.
- Un'ampia **azione di volantaggio**, distribuita sia a famiglie che a realtà industriali della zona, per promuovere in particolare il servizio di business lunch.

Immagine coordinata e contenuti visivi

Fondamentale, in ogni strategia efficace, è l'aspetto visivo. Abbiamo quindi realizzato **due shooting fotografici professionali**: il primo dedicato agli spazi del nuovo locale, per esprimere visivamente l'atmosfera calda e moderna; il secondo pensato per raccontare la cucina, i piatti e il lavoro dietro le quinte.

Le immagini sono state utilizzate in tutti i materiali di comunicazione: dai social al sito web, passando per le campagne a pagamento.

Restyling digitale: il sito evolve insieme al brand.

A completare il progetto, abbiamo rivisto e aggiornato il sito ufficiale di Pashà, integrando la nuova sede di Fino Mornasco e ripensando la struttura



per valorizzare l'offerta gastronomica. Il restyling ha interessato non solo l'inserimento del nuovo menù, ma anche un refresh grafico generale, con un layout più attuale, mobile-friendly e orientato all'esperienza utente.

Il risultato è stato un'apertura di successo, accompagnata da grande partecipazione, visibilità locale e un'identità digitale coerente e riconoscibile. Un esempio concreto di come strategia, creatività e conoscenza del territorio possano fare la differenza nel lancio di un'attività ristorativa. Per noi di DAF è stato un progetto entusiasmante, costruito fianco a fianco con il cliente. Perché ogni locale ha una storia da raccontare: l'importante è saperlo fare nel modo giusto.



Gli ultimi siti web "Made in DAF"

MP Next: un nuovo sito per aiutare la transizione energetica

MP Next ha scelto DAFMit per dare una **nuova veste al proprio sito web**, con l'obiettivo di rendere la comunicazione più chiara, diretta e allineata alla propria identità.

Abbiamo progettato un'esperienza digitale capace di valorizzare i punti di forza dell'azienda, con una navigazione semplice e contenuti ottimizzati per accompagnare l'utente nella scoperta delle diverse soluzioni proposte.

Il lavoro ha riguardato **design, architettura delle informazioni e struttura dei contenuti, con un'attenzione particolare alla fruibilità da mobile e all'efficacia dei messaggi**. Il risultato è un sito che racconta in modo coerente il posizionamento di MP

Next, **mettendo in evidenza innovazione, efficienza e sostenibilità**.

Un progetto che conferma il nostro approccio su misura, in cui strategia, comunicazione visiva e contenuto lavorano insieme per supportare le aziende nella loro evoluzione digitale.



mpnext.it



FIEM: un sito tutto nuovo per festeggiare i 50 anni di passione e calore per la vita



Fiem, azienda italiana specializzata nella produzione di incubatrici per uova, uccelli, rettili e anfibi dal 1975, celebra il suo 50° anniversario con un importante restyling del sito web. **Nel nuovo sito abbiamo completamente ridisegnato la piattaforma online:** oltre 50 pagine, suddivise in modo chiaro per categorie, con un'attenzione particolare alla sezione outlet, **pensata per offrire ai clienti offerte e occasioni speciali in modo semplice e diretto**.



fiem.it

Uno degli elementi di punta è la video gallery, che raccoglie tutorial, spiega-

zioni e approfondimenti tecnici su tutta la gamma di prodotti. Uno strumento utile sia ai nuovi clienti che per quelli più esperti. Rispetto alla versione precedente, **il nuovo sito presenta un'estetica più moderna, così da rendere semplice e veloce sia la navigazione che l'aggiornamento dei contenuti**.

Pensato per un pubblico internazionale, il sito è stato tradotto in cinque lingue aggiuntive, per rispondere al meglio alle esigenze dei clienti esteri. Un progetto che unisce funzionalità, design e attenzione all'utente. Buon compleanno, Fiem!

Casari Impianti: la parola chiave è "Efficienza" come a lavoro, anche online

Casari Impianti, attiva dal 1972 nel settore dell'efficientamento energetico, riscaldamento e condizionamento, ha scelto di **rinnovare la propria presenza digitale con un sito web completamente riprogettato** da DAFMIT.

Il restyling non si è limitato all'estetica: **il nuovo sito è pensato per offrire un'esperienza utente più fluida, moderna e funzionale**. Tra le novità più interessanti, la possibilità di **pagare direttamente online le fatture**, grazie a un sistema dedicato integrato con PayPal.

Un passo avanti concreto verso la digitalizzazione dei servizi, che semplifica la vita ai clienti. Abbiamo inoltre attivato una **sezione "Lavora con noi"**, dove è possibile consultare le posizioni aperte e inviare la propria candidatura in pochi clic.

Il sito offre anche una **panoramica chiara e dettagliata dei prodotti e dei servizi** offerti da Casari Impianti, con informazioni, schede tecniche e prezzi. Un progetto che mette davvero l'efficienza al centro, anche online.



casarimpianti.it



G&G Compositi: il nostro design al servizio dell'alta tecnologia novarese

La collaborazione tra G&G Compositi e DAFmit **nasce dall'esigenza di rinnovare l'immagine digitale di un'azienda leader nella lavorazione di materiali compositi**.

L'obiettivo era chiaro: **dare al sito un aspetto moderno, coerente con i valori del brand e capace di raccontare al meglio la qualità dei suoi prodotti**.

Il team DAFmit ha analizzato il sito pre-esistente e, insieme a G&G, ha individuato gli **elementi chiave da valorizzare: innovazione, precisione artigianale e attenzione al cliente**.

Su queste basi, abbiamo progettato una struttura semplice ma d'impatto, con un'interfaccia pulita, immagini ad alta risol-

uzione e navigazione intuitiva. Il design responsive garantisce la fruizione ottimale su ogni dispositivo.

Il nuovo sito riflette appieno l'identità di G&G Compositi e **ha incontrato il favore non solo del team interno, ma anche dei clienti, in Italia e all'estero**.



gegcompositi.it



Contatti qualificati e visibilità: nuova strategia digitale di Frigerio

Nel mercato odierno, la figura tradizionale del procacciatore d'affari è sempre più rara ed efficace solo in parte. **Il processo di vendita è cambiato, e con esso le strategie per attrarre nuovi clienti.** Per le aziende che vogliono crescere, la risposta è chiara: **servono strumenti digitali capaci di generare contatti mirati e qualificati.**

È la scelta fatta da Frigerio Srl, storica realtà nel settore dei tessuti d'arredo, che ha deciso di rinnovare completamente la propria strategia commerciale. Per farlo, si è **affidata a DAF Mit, con l'obiettivo di potenziare la rete di contatti B2B e creare nuove opportunità di business.**

LinkedIn Sales Navigator: il cuore della strategia

Il fulcro dell'intervento è stato **LinkedIn Sales Navigator**, uno strumento che ha permesso di

individuare e raggiungere con precisione **decision maker nel mondo dell'arredo: architetti, interior designer, rivenditori.**

Contatti reali, interessati, pronti a trasformarsi in opportunità concrete. **Il tutto, con una precisione e una rapidità che solo il digitale può offrire.**

Email marketing e LinkedIn Ads: completano l'ecosistema

Parallelamente, è stata avviata una **campagna di email marketing rivolta a un database mirato di architetti e professionisti del settore.** Le 4 newsletter inviate hanno rafforzato la visibilità del brand e generato nuovi lead.

Inoltre, grazie alle LinkedIn Ads, i prodotti chiave – come le tende a rullo – sono stati **promossi direttamente agli utenti più pertinenti**, ampliando ulteriormente la portata dell'intera azione.

Un investimento che guarda al futuro

La pubblicità su LinkedIn, proprio come una fiera, **richiede tempo per portare frutto.** Ma, a differenza delle fiere tradizionali, permette una misurabilità costante e una targettizzazione precisa. Con oltre **950 milioni di membri e 58 milioni di aziende attive**, LinkedIn rappresenta oggi uno dei canali più potenti per costruire relazioni commerciali solide e durature.

Frigerio Srl ha scelto di investire nel digitale, puntando su personalizzazione, strategia e visione a lungo termine.

I risultati parlano da soli: una rete più ampia, contatti più qualificati e un processo di vendita più efficace.

