

Il consulente web per il settore turismo

Specifici progetti di intelligence per dare ai clienti visibilità dentro il mercato digitale

Time2Marketing nasce nel 2002 a Padova. La struttura è specializzata nel fornire servizi di web marketing. «Siamo un Seo - spiega a *Netforum* **Nicola Grassetto**, managing director della società -, ossia ci occupiamo di search engine optimization. Il settore in cui siamo meglio posizionati è senza dubbio quello del turismo, ma i nostri clienti appartengono anche a numerosi altri ambiti». Tra questi spicca **Overture Services**, che proprio in collaborazione con Time2Marketing, ha realizzato un progetto di pay per click, dedicato al portale turistico **Bibione.com**. Le soluzioni di Time2Marketing consentono at-

traverso, specifici progetti di intelligence, di trovare delle modalità per dare visibilità nel mercato digitale. Le attività nel web marketing della società padovana si possono sintetizzare in alcuni grandi gruppi: misurare l'audience e l'attività degli utenti di internet per monitorare e rideterminare i propri investimenti pubblicitari online; creare una brand awareness sul web per fidelizzare i propri clienti; integrare i canali media online ed offline; usare nel modo migliore le nuove tecnologie di comunicazione mobile e wireless. Time2Marketing, inoltre, fornisce la propria consulenza a società specializzate nei servizi di marketing sui motori di ricerca, come la stessa Overture Services,

aiutandole nel definire le parole chiave più adatte per portare il più alto numero di potenziali compratori sui siti dei clienti. Più in generale, Time2Marketing progetta strategie di comunicazione online ed offline finalizzate al posizionamento in termini di immagine e rapporti con i media per dare riconoscibilità alle imprese. I settori di influenza sono: realizzazione di siti corporate; studio e analisi del progetto editoriale e grafico; comunicazione strategica; web brand management; comunicazione integrate. L'obiettivo da raggiungere alla fine è sempre lo stesso, quello di garantire a un sito la massima visibilità. «La strategia finalizzata alla visibilità rientra nell'offerta del nostro prodotto **Visto+** - precisa sempre Nicola Grassetto -. I modi per ottenere visibilità, però, possono variare di molto tra loro, in base alle necessità strategiche dell'investitore. Così, caso per caso, si dovrà capire se è meglio puntare soprattutto sui motori di ricerca oppure su un'attività focalizzata sul direct mailing. In altri contesti, invece, potrebbe essere importante ottenere in fretta una forte crescita della brand awareness. In queste situazioni, probabilmente, la mossa sarebbe quella di pianificare una campagna banner». Time2Marketing attualmente impiega circa dieci persone. La società, pur nata da poco, dimostra un forte potenziale di espansione. «Nel 2004 il valore del nostro fatturato dovrebbe essere pari a circa tre volte quello realizzato durante lo scorso anno», conclude Grassetto.

A destra, una videata del sito di Time2Marketing

