

Metamorfosi su misura

Spider 4 Web. Durante l'emergenza Covid-19, l'agenzia di digital marketing ha studiato e dato vita ad alcune soluzioni e iniziative al servizio delle imprese del territorio, per supportarle nel percorso di trasformazione digitale ancora in corso

Un percorso di trasformazione dei processi e del business: è questo quello che, per molte imprese, ha generato l'emergenza Covid-19. Un percorso non facile, soprattutto vista la rapidità con cui è stato necessario riorganizzarsi e riadattarsi alle nuove modalità di vivere, comunicare e lavorare. È in questo contesto che Spider 4 Web, agenzia di marketing digitale di Fiume Veneto che da 20 anni affronta il tema della digitalizzazione, ha deciso di mettersi in gioco con idee concrete per supportare i propri clienti e il tessuto imprenditoriale del proprio territorio.

“Non appena è emerso chiaramente che il Covid-19 avrebbe trasformato la quotidianità di qualunque business, abbiamo iniziato a interrogarci su come supportare le imprese in questo rapido processo di cambiamento - spiega il Ceo **Andrea Pizzato** -. L'idea era quella di andare oltre l'offerta di servizi di digital marketing, ma di fornire un aiuto concreto ai nostri clienti e alle imprese del territorio”.

Una delle prime azioni intraprese è stata a supporto di uno dei settori più colpiti dal lockdown: la ristorazione.

“Dal confronto con i nostri clienti di questo settore - racconta **Simone Perenzin**, socio e Coo - abbiamo sviluppato una app mobile dedicata ai ristoranti per gestire le consegne a domicilio in modo semplice e rapido. Per noi è stato fondamentale pensare a una soluzione che risolvesse in modo concreto e rapido l'esigenza dei nostri clienti, rendendoli immediatamente operativi”.

Vista la situazione di emergenza,



la prima release dell'app è stata sviluppata in tempi rapidissimi e oggi si sta arricchendo di nuove funzionalità utili, diventando un vero e proprio asset per gestire gli ordini e ottimizzare le consegne a domicilio.

Spider 4 Web non si è fermata qui: ha voluto lasciare qualcosa di concreto a tutte le imprese del Friuli-Venezia Giulia per aiutarle nel processo di trasformazione digitale.

“Consapevoli della situazione che molte imprese stanno vivendo in tutti i settori di mercato - continua Pizzato - abbiamo pensato di mettere a disposizione le nostre competenze nel mondo del digital marketing per supportare il nostro territorio. Per raggiungere quante più imprese possibili, abbiamo contattato i consorzi industriali e le associazioni di categoria per costruire assieme qualcosa che arricchisse le imprese aderenti e le aiutasse a comprendere le nuove sfide del mercato e della digitalizzazione”.

È nata così l'idea di realizzare un ciclo di webinar gratuiti sulle tematiche del *digital marketing*: dalla costruzione della presenza digitale

sul web alla *lead generation*, dalla comunicazione sui mercati internazionali alla tecnologia a supporto del business.

La prima iniziativa si è svolta tra giugno e luglio con un ciclo di 5 webinar dedicati alle imprese del Consorzio industriale Ponte Rosso dal titolo “Opportunità Digitale - 5 passi per far crescere il tuo business”. Un numeroso pubblico di imprenditori e direttori marketing, commerciali e Ict ha avuto l'opportunità di incontrarsi virtualmente e di confrontarsi online con i consulenti di Spider 4 Web su strategie, tecniche e strumenti di *digital marketing* con esempi e spunti concreti per imparare a comunicare il proprio valore, acquisire nuovi clienti, approcciare nuovi mercati e far crescere il proprio business.

“Questa è solo la prima di una serie di iniziative che vorremmo proporre alle imprese della nostra Regione - conclude Pizzato -. Dato il successo degli eventi online, ci stiamo confrontando con altri consorzi, associazioni e poli tecnologici della regione per dare vita a nuove modalità di partnership”.