

Fabio  
Pagano

 **SITOVIVO**  
Web Marketing OnetoOne

 **SITOVIVO**  
Web Marketing OnetoOne

I Web marketing center  
**Eccellenza targata SitoVivo**

«Il servizio SitoVivo è rivolto a quelle Aziende che necessitano garanzie di elevata efficienza, qualità e professionalità»



## I Web Marketing Center

### Eccellenza targata SitoVivo

La struttura che ha uno slogan che la ispira: "Persone, non più numeri!"

**N**on semplicemente un'azienda, ma un network di centri d'eccellenza che vogliono porsi come punto di riferimento nel mondo del web

marketing. **SitoVivo**, società italiana specializzata in servizi, consulenza e strumenti per il web marketing one-to-one, sta accrescendo la propria struttura, stringen-

do accordi di partnership con aziende e consulenti che operano nel marketing e nella comunicazione, con l'obiettivo di coprire tutto il territorio nazionale e replicare il modello anche all'estero.

«Dopo quasi cinque anni d'attività possiamo stilare un bilancio più che positivo – commenta **Fabio Pagano**,

ceo e product manager di SitoVivo – stiamo assistendo ad una crescita aziendale che ci soddisfa, anche se siamo consapevoli che la strada da percorrere è ancora molta, soprattutto per quel che riguarda l'espansione fuori dai confini nazionali. Quando nel 2003 nacque SitoVivo – prosegue Pagano – potevamo contare esclusivamente sulla competenza



**Alcuni partner e parte dello staff SitoVivo, guidato da Fabio Pagano, in un momento di confronto allo Smau 2007**

Da allora, l'impresa ha cambiato volto. La Suite si è arricchita di altri tre moduli: Email Marketing, Statistiche Individuali e Web Marketing Intelligence, e dal 2006 ha preso vita l'idea di costituire un network di aziende partner, interessate ad arricchire la propria offerta implementando i servizi di web marketing offerti da SitoVivo.

«Attualmente la nostra Suite può contare sull'integrazione di quattro moduli, ma l'obiettivo è quello di arricchirla ulteriormente – rivela Pagano –; il nostro business si focalizza proprio sul miglioramento dei nostri strumenti, che già implementano tecnologie all'avanguardia come **Ajax** e le metodologie del Web 2.0, al fine di rispondere a tutte le richieste che i nostri partner e i loro clienti possono incontrare nel corso della loro attività online».

Tra i vantaggi competitivi che connotano l'azienda, l'amministratore pone l'accento sulla professionalità dello staff e sull'orientamento alle esigenze del mercato. «Uno dei nostri slogan, relativamente ai dati forniti dalle statistiche individuali, è "Persone, non più numeri!". Lo stesso concetto è estendibile al team che lavora in SitoVivo: si tratta di persone sulle quali l'azienda investe molto, che operano in funzione del successo globale di SitoVivo. A ciò si aggiunge la particolarità di non essere specializzati solo nella realizzazione di software, nella commercializzazione degli stessi o nella formazione, ma nel supporto ai clienti e ai propri partner con una

consulenza ad hoc diretta e continua. SitoVivo offre e realizza internamente i propri strumenti, orientando lo sviluppo di nuove soluzioni alle richieste del mercato».

#### **Le strategie di visibilità delineate dell'azienda**

SitoVivo effettua una continua comunicazione per garantire visibilità all'intero network di aziende partner. Una presenza, quella all'interno di riviste di settore, che s'inserisce in un'ottica di promozione che è cresciuta negli anni e che mira alla diffusione del brand e alla realizzazione d'iniziative di co-marketing che coinvolgano gli aderenti al network.

«Le strategie di visibilità di SitoVivo – spiega il responsabile marketing **Giovanni Quaglino** – si concentrano su più livelli. Oltre ad una costante presenza sulle principali riviste del settore, siamo attivi su portali tematici di successo, dove riscontriamo ottimi volumi di lettura dei redazionali che realizziamo per diffondere e sviluppare le logiche di web marketing one-to-one, alla base del nostro successo. Ma una parte preponderante delle nostre iniziative ci vede coinvolti come opinion leader o espositori nei principali appuntamenti fieristici che riguardano il mondo del web. Solamente nel 2007 – sottolinea Quaglino – siamo stati invitati a tenere uno speech al Search Engine Strategies, siamo stati espositori a NetComm ed EbaForum, e abbiamo presenziato con uno stand dedicato a Smau2007 e lab Forum. Con l'idea – conclude Quaglino – d'iniziare a pensare a qualche iniziativa all'estero entro la fine del prossimo anno».

#### **Lo staff tecnico di SitoVivo**

La suite SitoVivo comprende strumenti di web marketing one-to-one, su cui si basa il successo dell'intero network, ed è concessa in modalità Asp (Application Service Provider). Tale modalità consente di utilizzare a costi ridotti il servizio che viene erogato direttamente da server dedicati. Sistemisti esperti di Linux e di reti, progettisti object-oriented e di database, web programmers, developers, designers come **Massimo, Salvo, Stefania, Maurizio, Ivan, Angelo, Felice...** formano un reparto tecnico altamente professionale di un'azienda costituita veramente da "persone e non da numeri", ovvero personale qualificato e aggiornato costantemente sulle nuove tecnologie. Poiché anche la connettività assume un ruolo di primaria importanza, specie in applicazioni real-time come per i sistemi d'interazione e monitoraggio in tempo reale, SitoVivo ha scelto la collocazione delle proprie macchine nel punto strategico più importante per la connettività italiana: il palazzo stesso dove si trova il Mix di Milano (centro a cui sono connessi i principali Carrier italiani e stranieri) al quale le macchine sono collegate con fibra ottica. «I server utilizzati – spiega Fabio Pagano in qualità di product manager – sono rigorosamente di alta qualità: si tratta di macchine **Ibm** multiprocessore e con elevate prestazioni, controllate 24h/24 da staff tecnico altamente qualificato. Questo garantisce la risoluzione tempestiva di ogni eventuale problema tecnico».

«Il servizio SitoVivo è orientato a quelle aziende che necessitano garanzie di elevata efficienza, qualità e professionalità» – conclude Pagano.

e la bravura del nostro staff di consulenti, esperti informatici e di marketing e dei grafici. Nulla o quasi di quello che è diventato oggi SitoVivo era stato realizzato. Persino la Suite di strumenti di web marketing one-to-one, il fiore all'occhiello della nostra azienda, non possedeva le caratteristiche attuali, essendo limitata al solo modulo di Assistenza Online».



## Le agenzie scelgono SitoVivo come web marketing partner

**P**er sostenere efficacemente le crescenti richieste delle aziende italiane per i sistemi di web marketing management sviluppati da **SitoVivo**, la società ha avviato ad inizio 2006 una fase di sviluppo di una rete commerciale esterna, che coinvolgesse le migliori web agencies, new media agencies, studi di marketing e comunicazione, di promotion e advertising, e i professionisti del settore di maggiore esperienza.

Ad appena 18 mesi da questa data, sono già oltre 20 le agenzie specializzate italiane che hanno scelto SitoVivo S.r.l. - e la Web Marketing Suite sviluppata - come partner tecnologico e di consulenza per la gestione delle strategie ed attività di web marketing per tutti i propri clienti.

«Una scelta strategica importante - commenta Giovanni Quaglino, responsabile marketing & partnership in SitoVivo S.r.l. - che ci consente di veicolare i sistemi di web marketing che sviluppiamo su tutte le aziende italiane, grazie al fondamentale supporto commerciale e consulenziale che il partner SitoVivo realizza sul proprio territorio di riferimento. Allo stesso modo, il nostro programma di collaborazione permette ai tanti ottimi professionisti italiani del settore di proporre ai propri clienti applicazioni di marketing all'avanguardia e, quindi, di differenziare la propria offerta con soluzioni ad alto valore aggiunto.

Inoltre un attento supporto formativo in ambito web marketing da parte di SitoVivo consente alle agenzie partner di mantenere costante ed elevato il proprio livello di aggiornamento professionale».

«La grande diversità che distingue le tante realtà economiche e industriali presenti in Italia - e la stessa filosofia aziendale che sta alla base del posizionamento comunicazionale di SitoVivo, cioè il Marketing Relazionale - richiede un rapporto personalizzato e proattivo con il cliente. Le aziende, infatti, dimostrano di selezionare i propri fornitori non solo in virtù della qualità tecnologica e delle doti consulenziali che sanno garantire, ma spesso in base alla reciproca prossimità geografica. Un rapporto face-to-face con il proprio fornitore e consulente, infatti, costituisce - nonostante tutto, anche nel mercato dei servizi di web marketing - un importante fattore di scelta per il cliente, e la strategia commerciale di partnership adottata da SitoVivo ha voluto fortemente salvaguardare questo aspetto del b2b».

SitoVivo S.r.l. mette a disposizione dei propri partner due differenti formule di servizio, che prevedono o di gestire internamente le attività di marketing per i siti dei propri clienti (Partner Web Marketing Center), attraverso una Web Marketing Suite Multi-Sito, oppure di fornire l'accesso al sistema direttamente all'azienda cliente (Partner Reseller), supportandola poi nell'utilizzo e nella personalizzazione degli strumenti attraverso un rapporto consulenziale dedicato.

«Il partner SitoVivo - commenta Fabio Pagano, ceo & product manager di SitoVivo S.r.l. - può così scegliere di volta in volta, e con estrema flessibilità, la formula più adatta da proporre, sulla base delle caratteristiche del mercato di riferimento, del settore, del budget a disposizione e delle specifiche richieste del cliente. Inoltre disporre di sistemi di business intelligence particolarmente sofisticati come quelli sviluppati da SitoVivo consente al partner di veicolare soluzioni misurabili e coerenti con gli obiettivi aziendali del cliente,

incrementando così le possibilità di positiva conclusione della trattativa e predisponendo comunque il proprio cliente a considerare positivamente nuove strategie web e attività di marketing a maggior valore di investimento.

Inoltre le aziende partner di SitoVivo usufruiscono di notevoli vantaggi in termini di visibilità, di contatti commerciali e di possibili risparmi su servizi web a prezzi di fornitura convenzionati o scontati». Tra le prime aziende che hanno aderito al programma di partnership sviluppato da SitoVivo, in varie regioni d'Italia sono presenti aziende piccole, medie o grandi: **Eniweb** e **Bizen** attivi nel Triveneto, **Agasystem Pos** e **Cojfa** in Umbria, **Ecooo / Blubrand**s in Sicilia, **Arymir** e **Entertrade** in Lombardia, **AlturaWMC** e **Inforidea** nel Lazio, **Ezcons** in Campania, **NitidaComunicazione** in Emilia-Romagna.

I web marketing center, centri d'eccellenza sul territorio italiano sul web marketing one-to-one, saranno quindi sempre più il punto di riferimento per il cliente che troverà un partner affidabile nella propria zona con una solida rete di alleati, strumenti all'avanguardia e professionalità per ottimizzare il proprio business online.

