Milano, 19 maggio 2022

PROSPERITY SPACE

Dalla comunicazione a un approccio integrato
per la sostenibilità aziendale

Zack Goodman

B2B

ZACK
B2C
B2B

”

95%

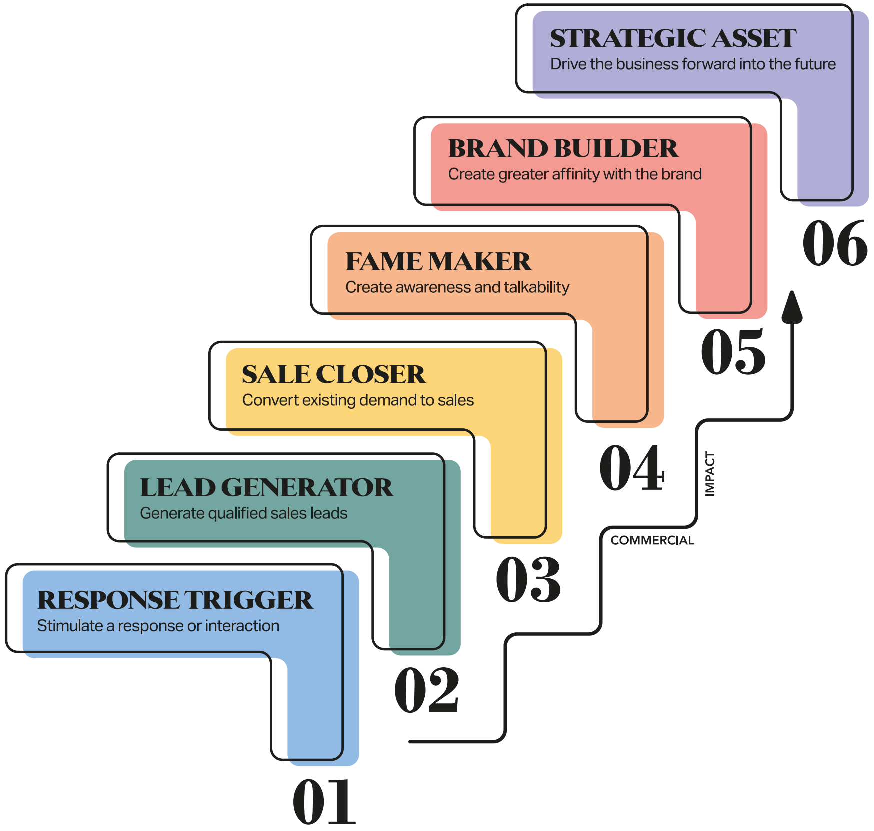
95%

del vostro pubblico in questo momento

non è **in the market**.

Fonte: TheB2BInstitute, LinkedIn – WARC - LIONS

The B2B Effectiveness Ladder



STRATEGIC ASSET
Drive the business forward into the future

06

BRAND BUILDER
Create greater affinity with the brand

05

FAME MAKER
Create awareness and talkability

04

SALE CLOSER
Convert existing demand to sales

03

LEAD GENERATOR
Generate qualified sales leads

02

RESPONSE TRIGGER
Stimulate a response or interaction

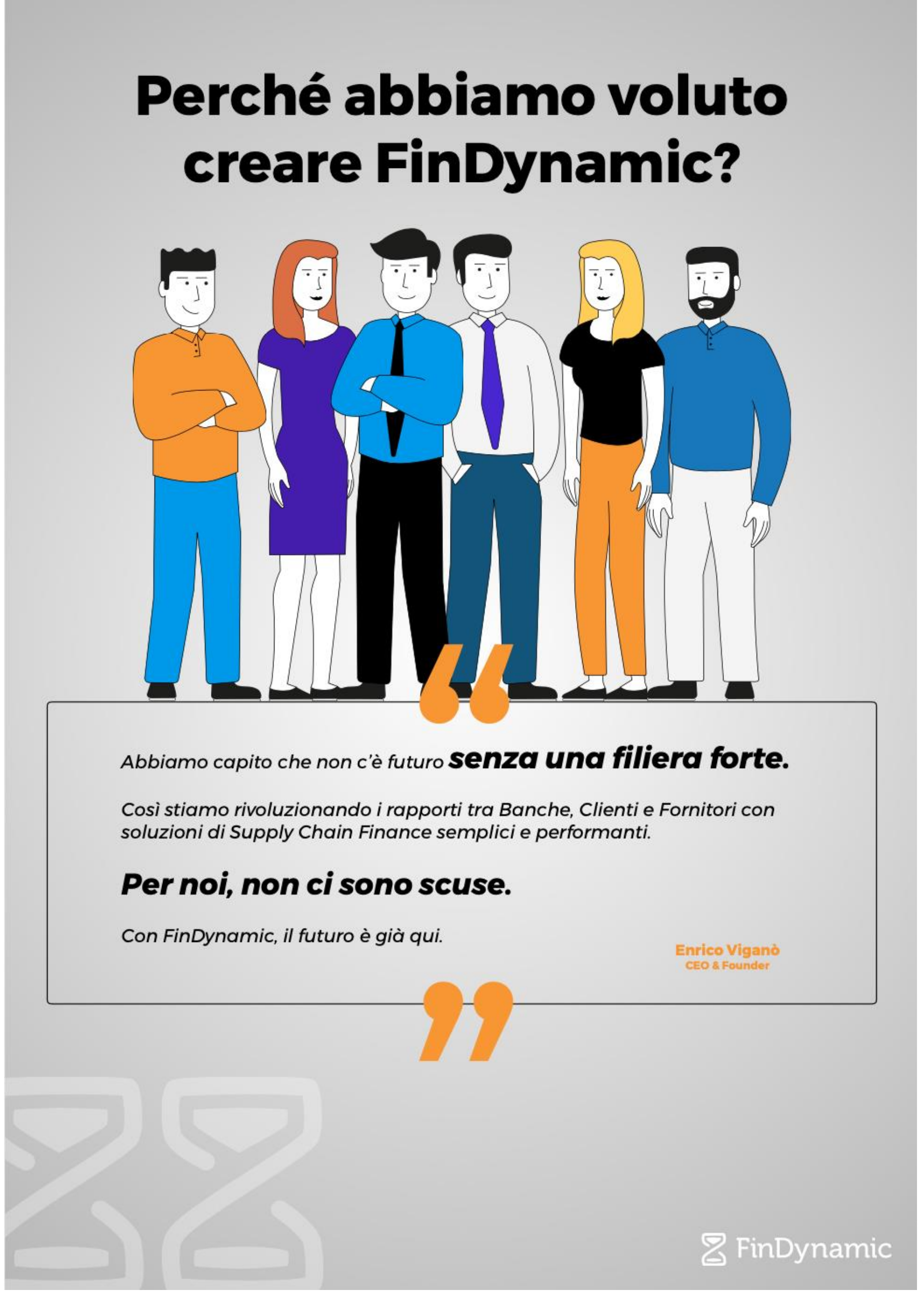
01

A hierarchy of the six main types of effects that B2B marketing produces from least to most commercially impactful

Strategic Assets:

”campaigns that grow the brand and business over the long term - versatile and enduring creative platforms that are repurposed again and again, over successive years, to continue telling the story of the brand and contributing to revenue and profit growth.”

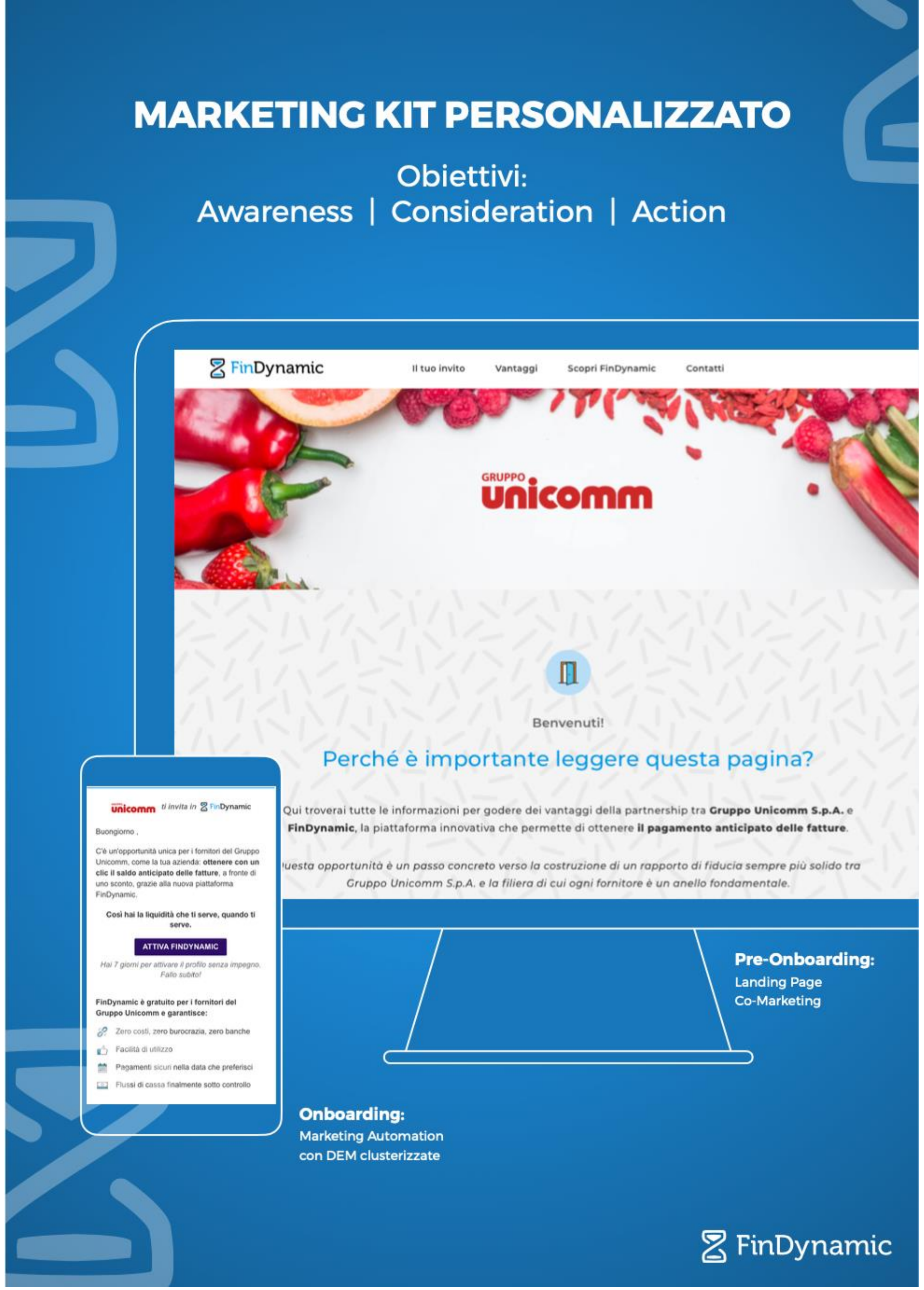
Fonte: TheB2BInstitute, LinkedIn – WARC - LIONS



Perché abbiamo voluto creare FinDynamic?

> *Abbiamo capito che non c'è futuro* ***senza una filiera forte.***
>
> *Così stiamo rivoluzionando i rapporti tra Banche, Clienti e Fornitori con soluzioni di Supply Chain Finance semplici e performanti.*
>
> ***Per noi, non ci sono scuse.***
>
> *Con FinDynamic, il futuro è già qui.*
>
> **Enrico Viganò**
> **CEO & Founder**

FinDynamic



MARKETING KIT PERSONALIZZATO

Obiettivi:
Awareness | Consideration | Action

Benvenuti!

Perché è importante leggere questa pagina?

Qui troverai tutte le informazioni per godere dei vantaggi della partnership tra **Gruppo Unicomm S.p.A.** e **FinDynamic**, la piattaforma innovativa che permette di ottenere **il pagamento anticipato delle fatture**.

uesta opportunità è un passo concreto verso la costruzione di un rapporto di fiducia sempre più solido tra Gruppo Unicomm S.p.A. e la filiera di cui ogni fornitore è un anello fondamentale.

unicomm *ti invita in* FinDynamic

Buongiorno ,

C'è un'opportunità unica per i fornitori del Gruppo Unicomm, come la tua azienda: **ottenere con un clic il saldo anticipato delle fatture**, a fronte di uno sconto, grazie alla nuova piattaforma FinDynamic.

Così hai la liquidità che ti serve, quando ti serve.

Hai 7 giorni per attivare il profilo senza impegno. Fallo subito!

FinDynamic è gratuito per i fornitori del Gruppo Unicomm e garantisce:

- Zero costi, zero burocrazia, zero banche
- Facilità di utilizzo
- Pagamenti sicuri nella data che preferisci
- Flussi di cassa finalmente sotto controllo

Pre-Onboarding:
Landing Page
Co-Marketing

Onboarding:
Marketing Automation
con DEM clusterizzate

FinDynamic

Perché abbiamo voluto creare FinDynamic?

Abbiamo capito che non c'è futuro ***senza una filiera forte.***

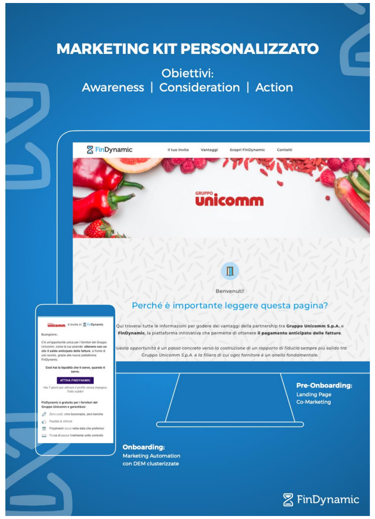
Così stiamo rivoluzionando i rapporti tra Banche, Clienti e Fornitori con soluzioni di Supply Chain Finance semplici e performanti.

Per noi, non ci sono scuse.

Con FinDynamic, il futuro è già qui.

Enrico Viganò
CEO & Founder

FinDynamic



MARKETING KIT PERSONALIZZATO

Obiettivi:
Awareness | Consideration | Action

FinDynamic

Benvenuti!

Perché è importante leggere questa pagina?

Qui troverai tutte le informazioni per godere dei vantaggi della partnership tra **Gruppo Unicomm S.p.A.** e **FinDynamic**, la piattaforma innovativa che permette di ottenere **il pagamento anticipato delle fatture**.

Questa opportunità è un passo concreto verso la costruzione di un rapporto di fiducia sempre più solido tra Gruppo Unicomm S.p.A. e la filiera di cui ogni fornitore è un anello fondamentale.

Buongiorno ,

C'è un'opportunità unica per i fornitori del Gruppo Unicomm, come la tua azienda: **ottenere con un clic il saldo anticipato delle fatture**, a fronte di uno sconto, grazie alla nuova piattaforma FinDynamic.

Così hai la liquidità che ti serve, quando ti serve.

Hai 7 giorni per attivare il profilo senza impegno. Fallo subito!

FinDynamic è gratuito per i fornitori del Gruppo Unicomm e garantisce:

- Zero costi, zero burocrazia, zero banche
- Facilità di utilizzo
- Pagamenti sicuri nella data che preferisci
- Flussi di cassa finalmente sotto controllo

Pre-Onboarding:
Landing Page
Co-Marketing

Onboarding:
Marketing Automation
con DEM clusterizzate

FinDynamic

Marketing Automation

3 cluster target (PMI, Liberi Professionisti, Responsabile Acquisti)

Ottimizzazione Copywriting sfruttando Behavioural Bias

Pre-Onboarding:

Dem da Azienda capofiliera

Landing Page Co-Marketing informativa

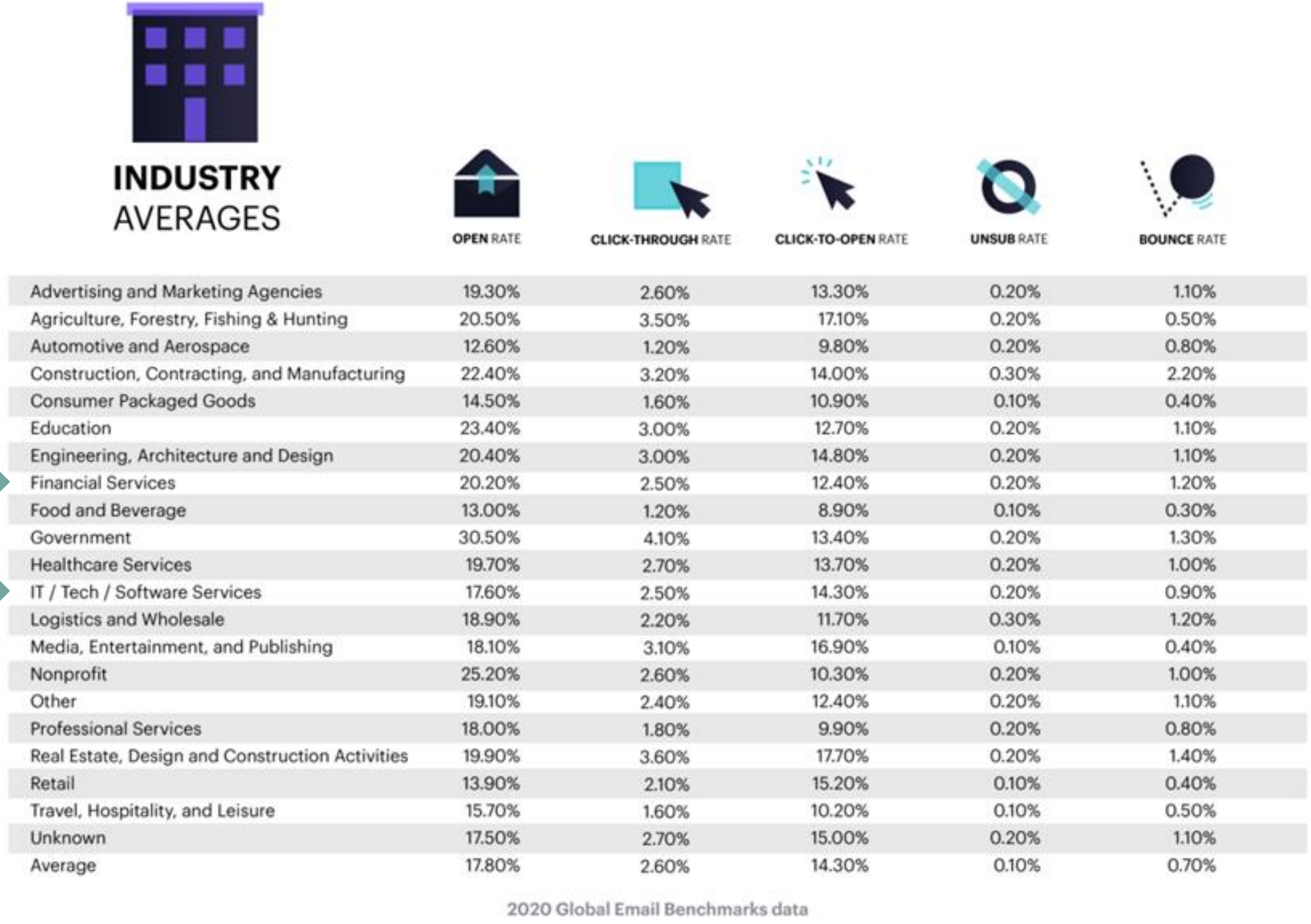
Onboarding:

4 reminder con messaggi personalizzati per target
e per comportamento (mail non aperta, mail aperta
senza azione, click ma mancata registrazione)

OPEN RATE:

22,5%

Leggermente superiore alla media delle industry di riferimento.



INDUSTRY
AVERAGES

	OPEN RATE	**CLICK-THROUGH** RATE	**CLICK-TO-OPEN** RATE	**UNSUB** RATE	**BOUNCE** RATE
Advertising and Marketing Agencies	19.30%	2.60%	13.30%	0.20%	1.10%
Agriculture, Forestry, Fishing & Hunting	20.50%	3.50%	17.10%	0.20%	0.50%
Automotive and Aerospace	12.60%	1.20%	9.80%	0.20%	0.80%
Construction, Contracting, and Manufacturing	22.40%	3.20%	14.00%	0.30%	2.20%
Consumer Packaged Goods	14.50%	1.60%	10.90%	0.10%	0.40%
Education	23.40%	3.00%	12.70%	0.20%	1.10%
Engineering, Architecture and Design	20.40%	3.00%	14.80%	0.20%	1.10%
Financial Services	20.20%	2.50%	12.40%	0.20%	1.20%
Food and Beverage	13.00%	1.20%	8.90%	0.10%	0.30%
Government	30.50%	4.10%	13.40%	0.20%	1.30%
Healthcare Services	19.70%	2.70%	13.70%	0.20%	1.00%
IT / Tech / Software Services	17.60%	2.50%	14.30%	0.20%	0.90%
Logistics and Wholesale	18.90%	2.20%	11.70%	0.30%	1.20%
Media, Entertainment, and Publishing	18.10%	3.10%	16.90%	0.10%	0.40%
Nonprofit	25.20%	2.60%	10.30%	0.20%	1.00%
Other	19.10%	2.40%	12.40%	0.20%	1.10%
Professional Services	18.00%	1.80%	9.90%	0.20%	0.80%
Real Estate, Design and Construction Activities	19.90%	3.60%	17.70%	0.20%	1.40%
Retail	13.90%	2.10%	15.20%	0.10%	0.40%
Travel, Hospitality, and Leisure	15.70%	1.60%	10.20%	0.10%	0.50%
Unknown	17.50%	2.70%	15.00%	0.20%	1.10%
Average	17.80%	2.60%	14.30%	0.10%	0.70%

2020 Global Email Benchmarks data

Zack Goodman

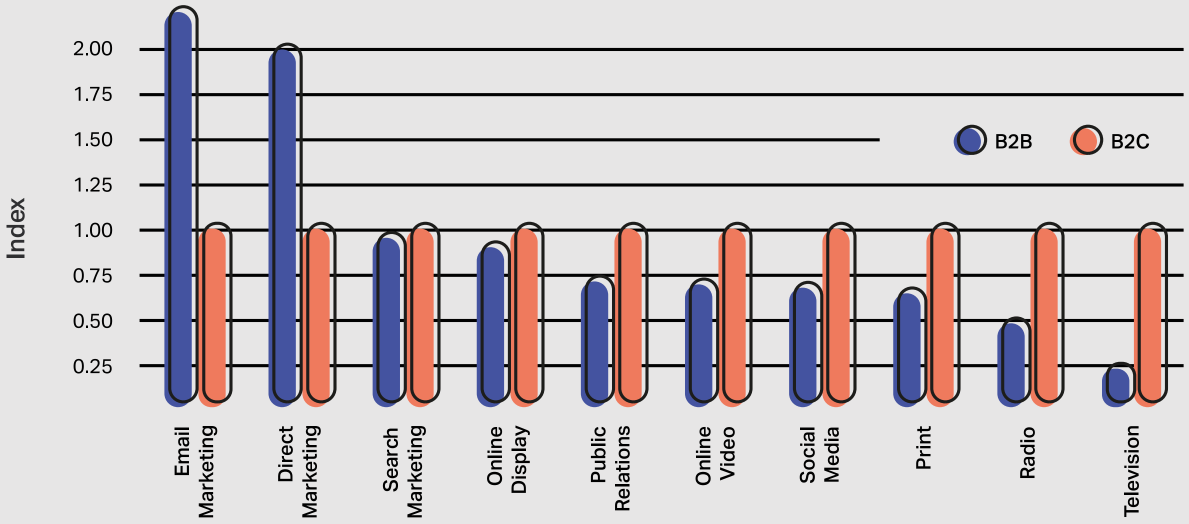
per

Europa Risorse *SGR*

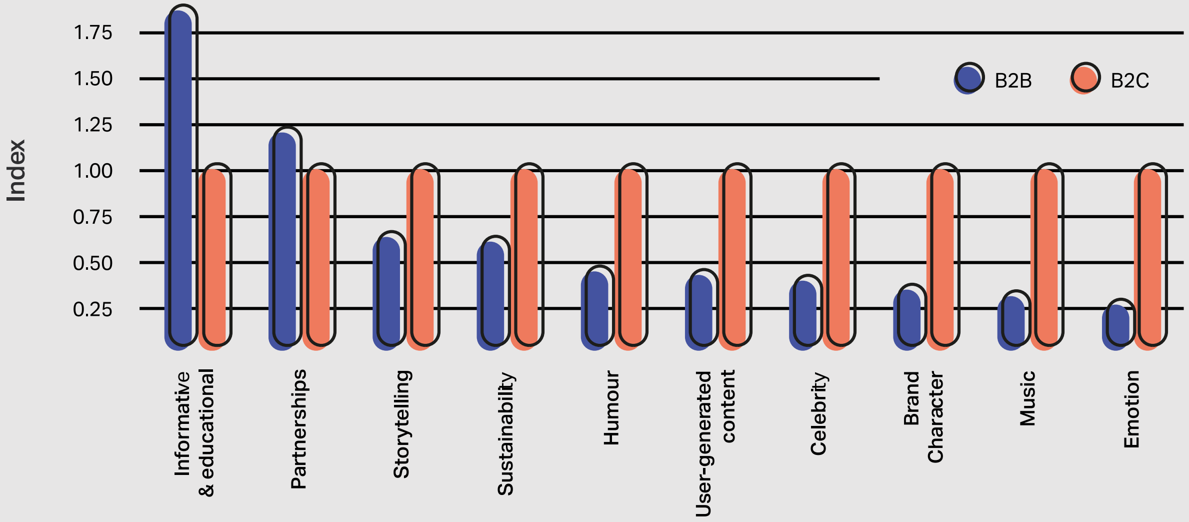
Creatività ed emozione? Piattaforme di comunicazione di lungo periodo? Costruzione di “mental availability? Parlare a ”broad audiences”?

Negli ultimi anni si è registrato in realtà un ulteriore distacco dell’approccio di marketing B2B rispetto alle strategie che emergono come maggiormente efficaci.

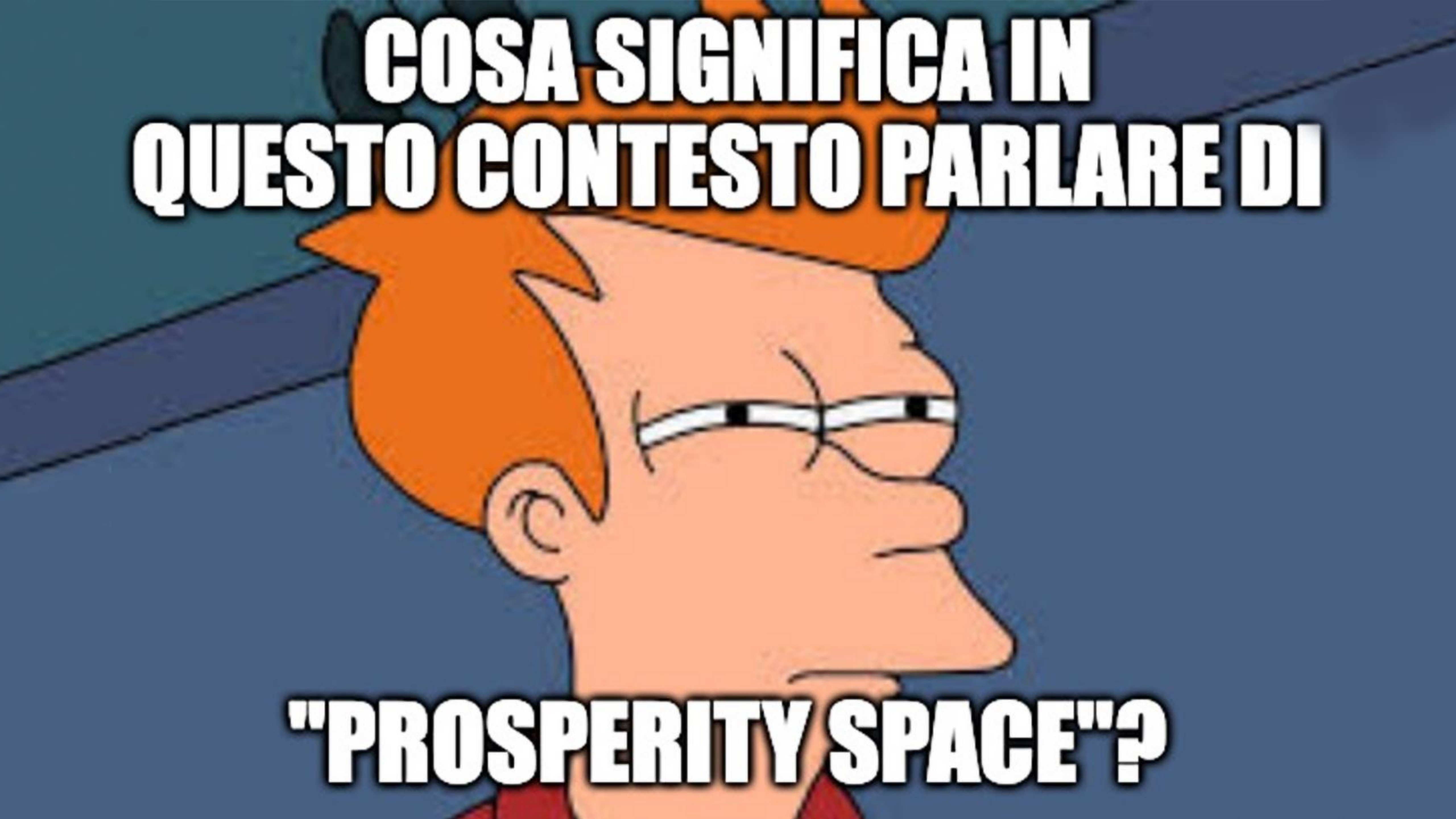
Media used - B2B vs B2C

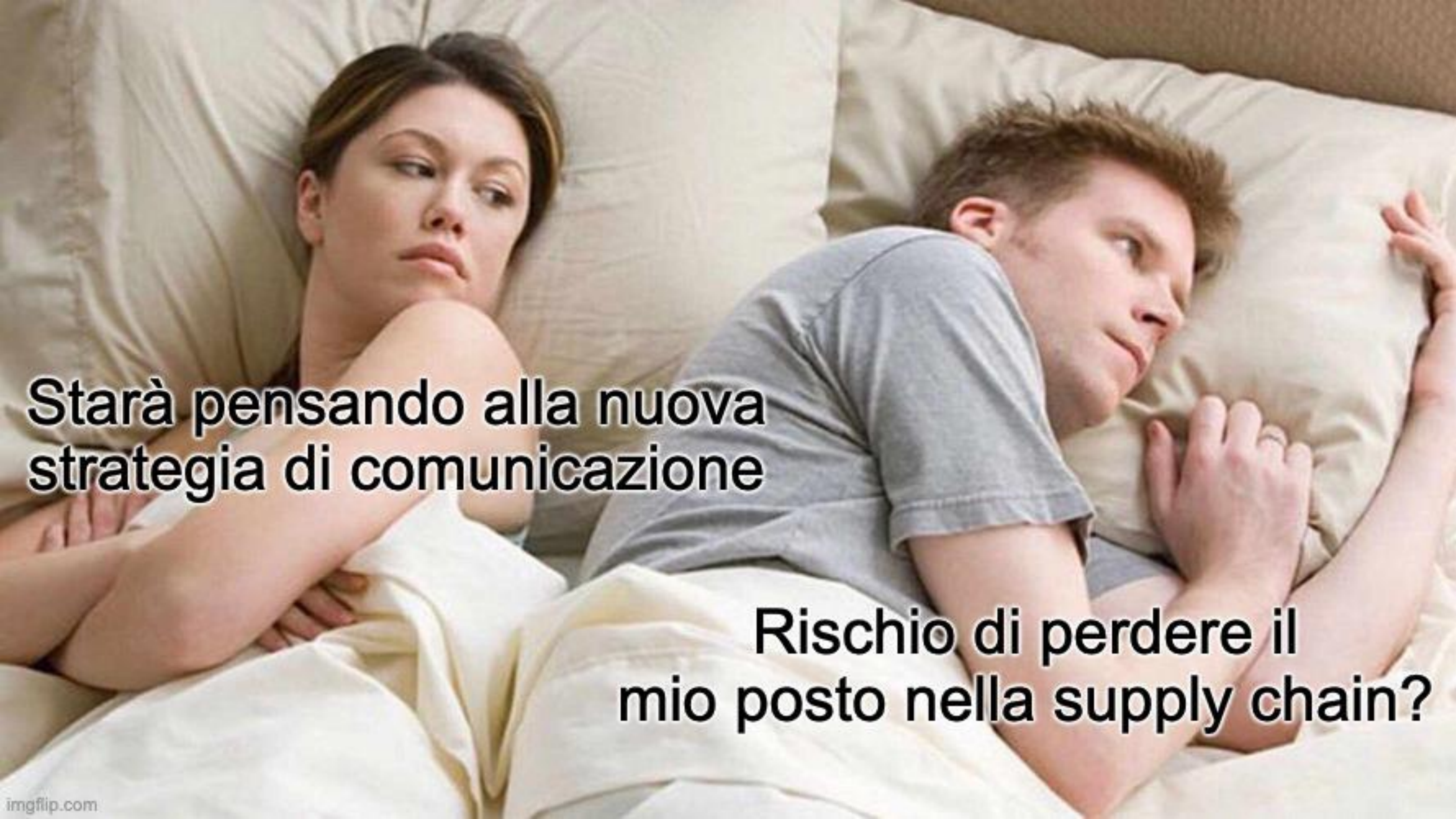


Creative strategies used - B2B vs B2C



Fonte: TheB2BInstitute, LinkedIn – WARC - LIONS

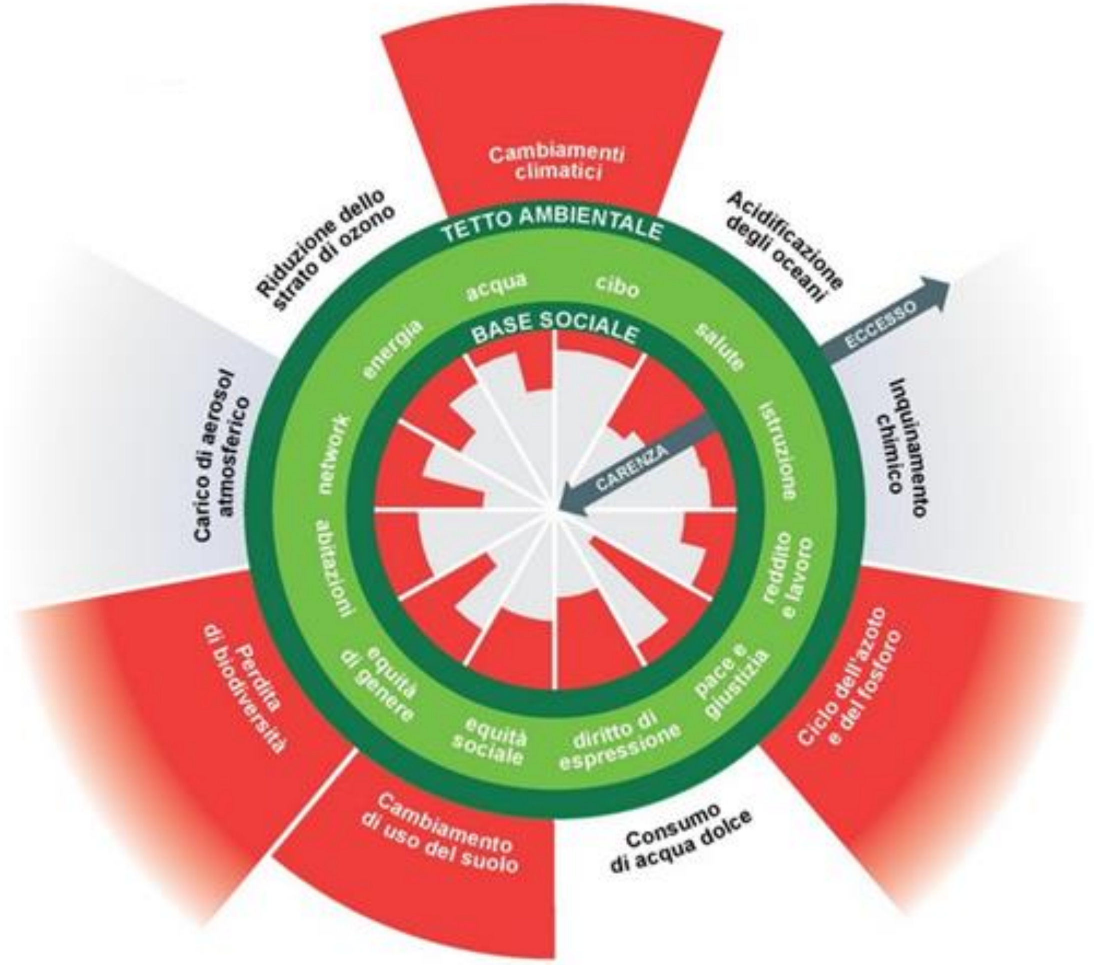

COSA SIGNIFICA IN
QUESTO CONTESTO PARLARE DI
"PROSPERITY SPACE"?


Starà pensando alla nuova strategia di comunicazione
Rischio di perdere il mio posto nella supply chain?
imgflip.com

Kate Raworth:

Today we have economies that need to grow, whether or not they make us thrive: what we need are economies that make us thrive [...] what might the words for that new vision be? A first suggestion:

human prosperity in a flourishing web of life.

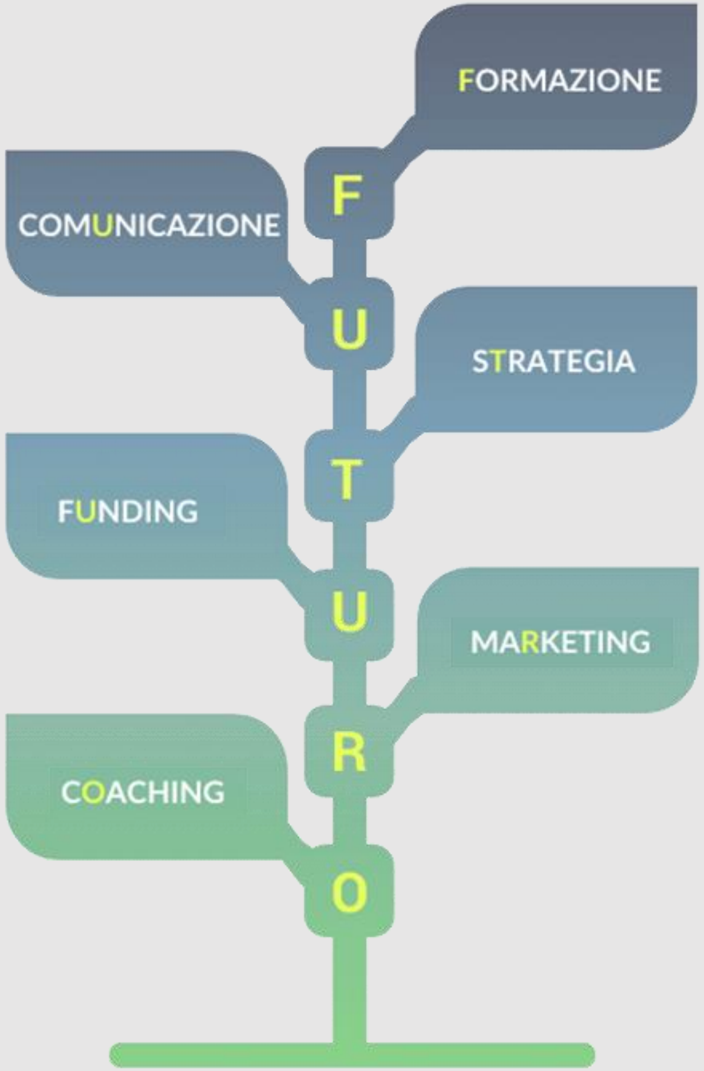

Cambiamenti climatici
Riduzione dello strato di ozono
Acidificazione degli oceani
TETTO AMBIENTALE
acqua
cibo
BASE SOCIALE
energia
salute
ECCESSO
Inquinamento chimico
Carico di aerosol atmosferico
network
istruzione
CARENZA
abitazioni
reddito e lavoro
equità di genere
pace e giustizia
equità sociale
diritto di espressione
Perdita di biodiversità
Ciclo dell'azoto e del fosforo
Cambiamento di uso del suolo
Consumo di acqua dolce

Zack Goodman B2B

> Chiamiamo **Prosperity Space** quello spazio nel quale le Aziende crescono in maniera sana, responsabile e sostenibile.
>
> **E per realizzare questa visione, la comunicazione e il marketing non sono sufficienti.**

Per questo abbiamo immaginato
un nuovo modello di

Sustainability Consultancy


FORMAZIONE
F
COMUNICAZIONE
U
STRATEGIA
T
FUNDING
U
MARKETING
R
COACHING
O

Zack Goodman
B2B

Strategia Aziendale

Funding & Finance
- Soluzioni di finanza agevolata
- Equity funding
- Impact investors relations

Struttura e processi
- Assessment e posizionamento
- Execution management
- Reporting

Supply Chain
- Suppliers management
- Digitalizzazione
- Decarbonizzazione

Marketing e Comunicazione

Strategia di comunicazione
- Assessment & Benchmarking
- Consumer Insights
- Purpose Branding

Progetti integrati
- Full Funnel Marketing
- PR & Digital PR
- Comunicazione interna

Sustainability Reporting
- Raccolta e certificazione dati
- Sustainability Reports cartacei
- Mini-siti e social content

Formazione

Percorsi
- Onboarding Trasformazione Digitale
- Sustainability Management: obiettivi SDGs e criteri ESG
- B2B Mkt & Communication: Trend e Best Practices

Workshop
- Sustainability Hacking
- Da SmartWorking a WellWorking
- Target e Personas

Coaching
- Leadership Responsabile
- Sostenibilità come stile di vita
- Percorsi individuali personalizzati

Zack Goodman

Città Giardino Insieme®

città
giardino
insieme

Un format “Plug & Grow”

CittàGiardinoInsieme® rigenera le città italiane, a partire dalle piazze, valorizzando il verde e aprendo importanti percorsi di inclusione sociale. Per le Aziende, significa attivare immediatamente, in maniera dimostrabile, comunicabile e certificata, molteplici Obiettivi di Sviluppo Sostenibile.

CittàGiardinoInsieme è un marchio registrato presso la Camera di Commercio Italiana.

città
giardino
insieme

Comune di Milano
Si ringrazia
per la cura di questo spazio verde
città giardino insieme
Milano
ManpowerGroup
con la collaborazione dei cittadini
ore 12:30
19 °C
2 operatori del verde
ManpowerGroup
RIQUALIFICAZIONE?
INIZIATA.
ManpowerGroup
Piazza della Scala, MILANO

Sono iniziati i lavori di riqualificazione in Piazza della Scala, grazie al sostegno di @manpowergroup_italia che, coerentemente con i propri valori e azioni, rende possibile la rigenerazione di una delle piazze più importanti della città di Milano.

In questo modo, l'Azienda si allinea agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell’Agenda 2030.

Il progetto coinvolge anche i ragazzi della Cooperativa sociale @operainfiore permettendo loro di reintegrarsi nel mondo del lavoro e recuperare motivazione e abilità.

La riqualificazione della piazza significa anche collaborazione con il @comune_milano, che rafforza il proprio ruolo nel promuovere politiche ambientali e sociali, regalando ai cittadini un nuovo spazio che aggiunge valore e bellezza a una zona fulcro della vita della città.

Grazie

riccardobelli@zack-goodman.com
338 220 2291
Entriamo in contatto su Linkedin

lucacomino@zack-goodman.com
338 191 1326
Entriamo in contatto su Linkedin