



Independent Performance **Digital&Media** Agency



HI, WE ARE webbdone

Siamo una

Independent Performance Digital&Media Agency

che offre prodotti e servizi altamente profilati.

Nata nel **2009**, Webbdone è una holding composta da team di esperti in grado di offrire servizi e consulenza su vari aspetti dell'online marketing, grazie ad economie di scala finalizzate all'ottimizzazione dei risultati.

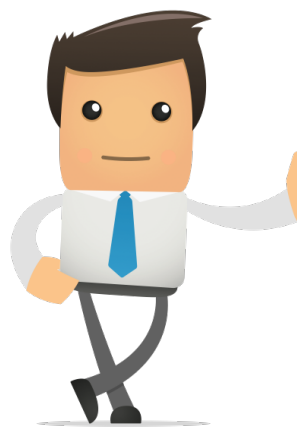
CHI SIAMO

OUR MISSION

Siamo nati come società orientata alla performance, ma ci siamo evoluti in un vero e proprio service di big data in grado di portare traffico e lead di qualità

HAI BISOGNO DI LEAD
QUALIFICATE?

PARLIAMONE!



Esperienza e solidità

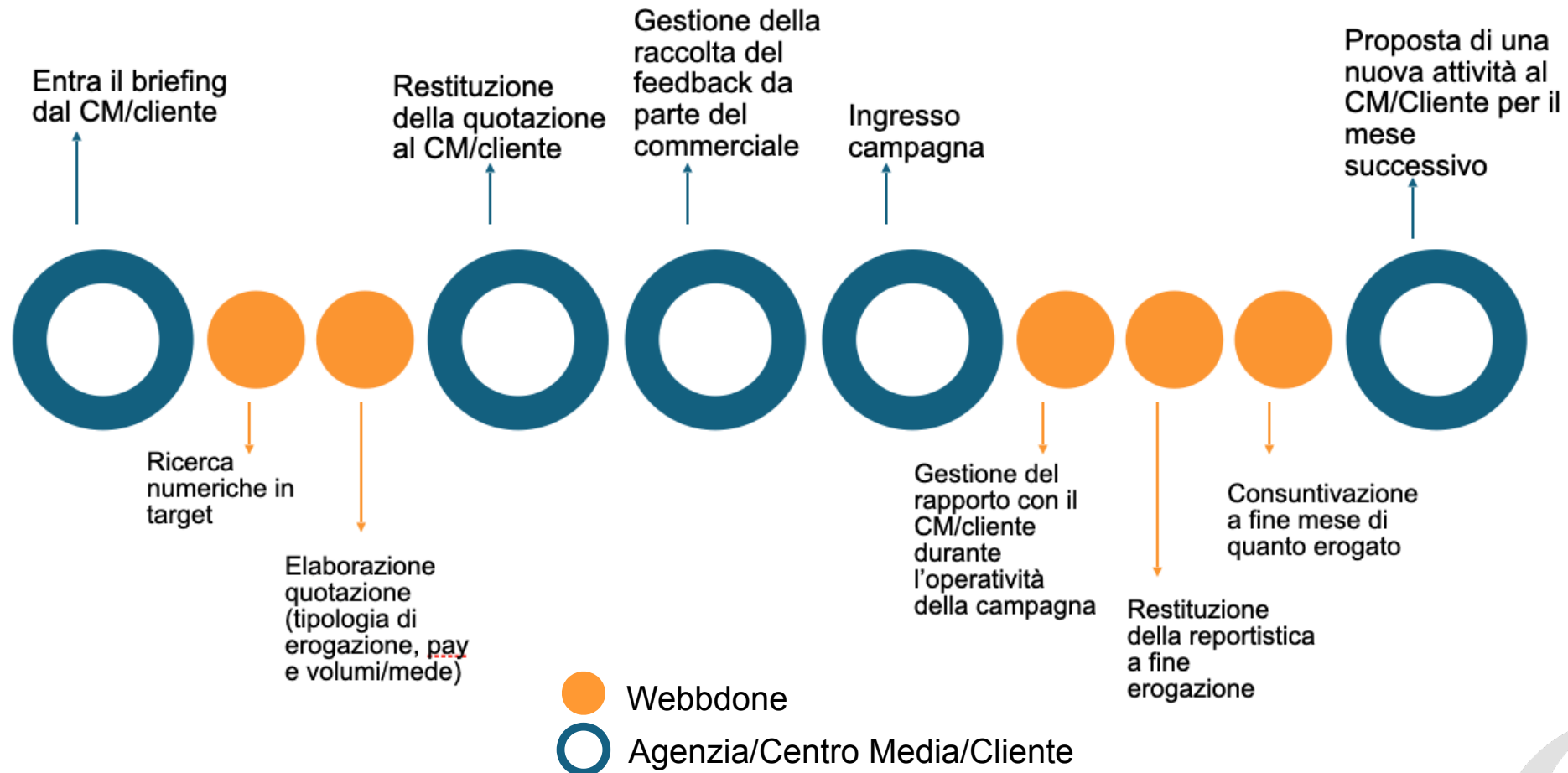
Grazie all'**ESPERIENZA** consolidata negli anni e alla **CREDIBILITA'** acquisita fornendo servizi di qualità, WebbDone è in grado di ottenere **ottime performance** sull'online marketing, **misurabili facilmente** nel ritorno di investimento dei propri clienti

Trasparenza e metodo

Partendo dalla nostra DMP interna e dai dati che siamo in grado di raccogliere, e che abbiamo raccolto negli anni, riusciamo a lavorare a CPM / CPC / CPL su tutti i media online (mail, social, banner, text link, native, biddable)

Supporto Strategico Fin dalle Prime Fasi:

Grazie alla nostra esperienza, maturata nella gestione di centinaia di campagne, su diversi settori merceologici, possiamo offrire un contributo significativo già nelle fasi iniziali di definizione del brief. Disponiamo di dati storici dettagliati su payout e volumi, che ci consentono di fornire insight preziosi per strutturare strategie efficaci e realistiche, ottimizzando fin da subito le performance attese.





Lead Generation: attività DEM

Le **DEM (Direct Email Marketing)** sono uno strumento fondamentale per raggiungere in modo mirato e diretto il pubblico desiderato, incrementando brand awareness, engagement e conversioni. Grazie alla segmentazione dei nostri database e all'esperienza acquisita, riusciamo a ottimizzare i risultati delle campagne sia per il B2C che per il B2B, garantendo messaggi personalizzati e mirati sui target richiesti dal cliente.

Disponiamo di database di proprietà e in monetizzazione per invii DEM e ci occupiamo di mailing **dal 2010**, sia in Italia che all'estero.

Oltre a questi, ci appoggiamo a un network di database qualificati, che ci permettono di operare con modelli flessibili: a CPC e CPM per il B2B, garantendo ampie coperture e risultati immediati, e a CPL e CPC per il B2C, assicurando lead ad alto potenziale di conversione. La nostra metodologia si basa sull'analisi costante delle performance per adattare e migliorare le strategie in corso d'opera sui database più performanti.



Lead Generation: attività Display

Strategie di Investimento su Display e Social:

Investiamo sui principali canali display e social con un **approccio flessibile** e orientato ai risultati: utilizziamo modelli CPC quando la campagna punta principalmente a generare traffico qualificato e modelli CPL quando l'obiettivo è acquisire lead profilati, sempre ottimizzando il traffico per massimizzare l'efficacia per il cliente finale.

Targeting Basato su Cluster di Utente:

Non ci limitiamo a promuovere banner su una lista predefinita di siti, ma lavoriamo su cluster di utente altamente segmentati. La selezione avviene sulla base del target ideale del cliente e delle conversioni, analizzate quotidianamente attraverso indicatori come geolocalizzazione, fascia d'età, parole chiave ricercate e comportamenti online, come la permanenza su siti tematici rilevanti.



Lead Generation: la Click To Call

Click-to-Call: Connessioni Immediate, Conversioni Più Veloci:

La funzionalità Click-to-Call rivoluziona il modo in cui i clienti interagiscono con i brand online. Con un semplice clic su un pulsante, gli utenti possono essere immediatamente messi in contatto telefonico con il tuo team, eliminando ogni barriera tra interesse e azione.

Scopri tutte le offerte OPEL con Incentivi Auto 2024 al telefono con un consulente 📞

Contatta un esperto
Lunedì - Venerdì 09:00 - 19:00,
Sabato 10:00-18:00

Parla con un **Esperto**



**INCENTIVI 2024
GAMMA OPEL**



CHIAMA +39 02 3045 2...

📞 **Parla con un
esperto OPEL ora**

📞 **Chiama ora**



Lead Generation: la Click To Call

Perché integrare Click-to-Call nella Lead Generation?

- Interazioni in Tempo Reale: Permette ai clienti di ricevere risposte immediate, aumentando la loro soddisfazione e fiducia.
- Riduzione dei Tempi di Conversione: L'accesso diretto velocizza il processo decisionale e aumenta il tasso di chiusura delle vendite.
- Tracking e Analisi Avanzate: Ogni chiamata può essere monitorata per comprendere meglio le esigenze degli utenti e ottimizzare le strategie future.
- Esperienza Omnicanale: Si integra perfettamente con campagne digitali, annunci display, landing page e CRM, offrendo un'esperienza utente fluida.

La Click-to-Call è particolarmente efficace per settori come automotive, assicurazioni, e-commerce e servizi di consulenza, dove il contatto umano può fare la differenza.

Durata minima chiamata per essere considerata lead valida: **20 secondi**.



Lead Generation Multicanale

Ottimizzazione e Performance Tracking:

Monitoriamo costantemente le conversioni lato cliente per coniugare performance e brand awareness. Implementiamo inoltre strategie di remarketing mirate, coinvolgendo utenti che hanno già dimostrato interesse, ad esempio interagendo con una campagna DEM. Questo ci consente di mantenere alto il tasso di engagement e massimizzare il ROI.

Un Approccio Basato su KPI:

Operiamo a CPL o CPC in un'ottica di conversioni, sempre allineati con i KPI definiti dal cliente. Grazie alla nostra piattaforma di tracciamento, analizziamo i risultati in tempo reale e ottimizziamo continuamente le attività, garantendo la miglior performance possibile in linea con gli obiettivi strategici.

Gestione Proattiva e Ottimizzazione Continua:

Gestiamo **una media di 100 campagne ogni mese**, collaborando attivamente con i clienti per garantire risultati ottimali. Monitoriamo costantemente le performance e interveniamo in corso d'opera con ottimizzazioni mirate, adattando le strategie alle esigenze e ai feedback del cliente per massimizzare l'efficacia di ogni attività.



Lead Generation Multicanale

Una Strategia Integrata per Lead Qualificate:

Attraverso un **marketing mix** che integra i principali strumenti del Digital Marketing e l'utilizzo di landing page condivise con il cliente (collegate ai suoi sistemi e database), il nostro obiettivo è generare lead qualificate, pronte per essere utilizzate e deduplicate rispetto ai dati già in possesso del cliente.

Offriamo inoltre la **possibilità di sviluppare internamente sia le landing page che le relative thank you page**, assicurando un'esperienza utente fluida e orientata alla conversione.

Le lead possono includere campi dettagliati come Nome, Cognome, Sesso, Email, Telefono e Indirizzo, a seconda delle esigenze specifiche del cliente.



L'ottimizzazione della Lead Generation con l'AI

Focus su Risultati e Qualità:

La nostra proposta non si concentra più sul mezzo di comunicazione, ma sui KPI del cliente. Partendo da requisiti fondamentali come geolocalizzazione, sesso, età e interessi del target, costruiamo una strategia personalizzata, pensata per raccogliere contatti di qualità in linea con gli obiettivi del cliente. Ogni attività è tailor-made per massimizzare il valore e la rilevanza delle lead generate.

Ottimizzazione delle Attività con l'Intelligenza Artificiale (AI):

La nostra piattaforma interna utilizza l'intelligenza artificiale per ottimizzare in tempo reale le attività di marketing, analizzando i dati, identificando trend e implementando miglioramenti automatici. Questo ci permette di massimizzare l'efficacia delle campagne, garantendo performance sempre allineate agli obiettivi del cliente.



L'ottimizzazione della Lead Generation con l'AI

COME FUNZIONA: i messaggi pubblicitari

Il nostro team specializzato in attività display, si occupa della creazione dei materiali pubblicitari combinando competenze creative e tecnologia avanzata. Grazie alla nostra **piattaforma interna, basata su intelligenza artificiale**, analizziamo i dati e generiamo testi e immagini personalizzati, in linea con lo stile comunicativo del cliente e le peculiarità del mezzo utilizzato.

Quando necessario, sviluppiamo anche banner **no brand**, una soluzione strategica per evitare sovrapposizioni con le attività di web marketing istituzionale del cliente, specialmente se già attivo su altri canali pubblicitari.

Il messaggio e le immagini erogate sui diversi canali e i diversi target di utenti, saranno quindi diversi in base all'utente che verrà raggiunto.

Questa **flessibilità** ci permette di integrare le campagne in modo armonioso e di garantire coerenza, efficacia comunicativa e risultati ottimali.

The image displays three Facebook advertisements. The top ad is for 'Ford Approved Black Days' featuring a black Ford Kuga. The middle ad is for 'Leadership Circle' featuring a man speaking. The bottom ad is for a garden space featuring a modern outdoor patio. Each ad includes a 'Scopri di più' button.

Ford Approved Black Days
MODULO SU FACEBOOK
Ford Kuga Full Hybrid Usato Ford Approved
Scopri di più

In particolare, ogni mese ottieni all'interno di Leadership Circle:
1 Masterclass Live con Roberto Re
4 video lezioni specifiche
Manuale didattico "Leadership Circle"
Intelligenza artificiale "Coach Roby"
Compila il form e scopri come ottenere l'accesso immediato ai contenuti della Membership.
Ultimi post! ✨
LEADERSHIP CIRCLE:
ogni mese contenuti esclusivi per la tua crescita personale e professionale
SCOPRI L'OFFERTA LANCIO
MODULO SU FACEBOOK
Costruisci la persona che vuoi essere ✨
Scopri di più

spazi nella tua casa con una REGOLA 100% Made in Italy 🇮🇹
€ di bonus straordinario
% di detrazioni fiscali con 2024
montaggio gratuito su tutti i
omaggio per automatizzare la
ono autorizzazioni di alcun tipo
garanzia
misura gratuito, creato da
n
ra dell'offerta! Ottieni lo sconto
MODULO SU FACEBOOK
Ora lo spazio di tua all'aperto
Scopri di più



Lead Generation su Campagne Multicanale

COME FUNZIONA: i form

- Eroghiamo traffico verso la landing page dell'inserzionista, oppure generiamo lead tramite landing e sistemi dedicati, partendo dai principali network di advertising.

Ciao! Sono la tua **Esperta di Pannelli Solari** 🏠



Posso chiederti alcune informazioni per trovare la soluzione migliore per installare un impianto fotovoltaico a casa tua?

Sì! Mi interessa

Fantastico! Sono felice di poterti assistere. Mi diresti, per favore, con che **Nome** posso chiamarti?

Scrivi qui...



Premi enter per inviare

Ciao! Sono il tuo **Esperto di Pergole!** 🏠

Approfitta ora dell'ECOBONUS 2024: fino a 1500€ per te!



Sì! Mi interessa

Ho letto e compreso l'informativa privacy. [Privacy](#)



Lead Generation: il MARKETING CONVERSAZIONALE

Marketing Conversazionale: L'Integrazione dell'AI per qualificare le lead

Innovazione e Performance nel Marketing Mix:

Integrare l'intelligenza artificiale nel marketing conversazionale, ci permette di generare lead altamente qualificate attraverso strumenti di automazione avanzata, come chatbot e sistemi di analisi in tempo reale.

Come Funziona:

- Chatbot Intelligenti: Utilizziamo chatbot potenziati dall'AI per interagire con gli utenti in modo naturale, come se fossero in chat con un consulente, identificando rapidamente la qualità e l'interesse di ciascun contatto.
- Filtraggio Avanzato: Grazie all'AI, scartiamo utenti poco interessati o falsi già nelle prime fasi della conversazione, ottimizzando il processo di raccolta delle lead.
- Integrazione CRM: I dati raccolti possono essere integrati direttamente con il CRM del cliente, fornendoci informazioni in tempo reale sui KPI e permettendoci una gestione più efficiente delle lead.



Lead Generation: il MARKETING CONVERSAZIONALE

Marketing Conversazionale: L'Integrazione dell'AI per qualificare le lead

Benefici per il Cliente:

- Accesso a lead già qualificate e pronte per essere contattate.
- Riduzione del tempo e delle risorse dedicate al filtraggio manuale dei contatti.
- Feedback in tempo reale per ottimizzare le strategie e migliorare la qualità delle lead.

Un Approccio Data-Driven e Personalizzato:

La nostra soluzione si adatta alle esigenze specifiche di ogni cliente, offrendo un marketing mix personalizzato e basato su KPI concreti, per garantire risultati misurabili e scalabili.



L'AI di webbdone

Come lavora l'AI di webbdone?

Ricerca Intelligente:

Dopo aver identificato il target di riferimento, la nostra AI analizza le opzioni per individuare la combinazione ottimale di volumi e payout, garantendo la miglior redemption qualitativa in linea con la richiesta specifica.

Questo processo offre:

Feedback immediato sulle performance.

Un'analisi dettagliata delle campagne assimilabili più performanti.

Dati utili per definire la combinazione ideale tra payout, volumi e target.

Grazie a questa capacità analitica, ottimizziamo le strategie di investimento per massimizzare i risultati.



L'AI di webbdone

Come lavora l'AI di webbdone?

Addestramento Personalizzato:

La nostra AI è stata addestrata integrando i principali obiettivi dei nostri clienti.

Questo le permette di elaborare proposte di investimento basate su:

- Dati presenti nella knowledge base.
- Conoscenze acquisite durante le campagne precedenti.

L'AI propone fino a 5 strategie alternative, ognuna strutturata su più elementi chiave:

- Tipo di Remunerazione (Payout):
 - ___CPM (Costo per Mille Impression)
 - ___CPC (Costo per Clic)
 - ___CPL (Costo per Lead)
 - ___CPA (Costo per Acquisizione)
- Budget: Calcolato come Payout Unitario x quantità richiesta.

Grazie a questo approccio data-driven, garantiamo soluzioni efficaci e personalizzate per soddisfare le esigenze di ogni cliente.



Lead Generation: le reportistiche in real time

COME FUNZIONA: reportistiche e analisi dati

- Inviemo i prospect interessati al prodotto/servizio in real time con webserver, CRM, email o agganciandoci al gestionale del cliente.

Opportunità

Aggiungi contatti

Strumenti per il pubblico

Tutti | Non letti | Contatti neutrali 3187 | In-Progress Leads | Interested Leads | Contatti convertiti

Aggiungi filtri

Tutti i moduli | Tutti i proprietari | Seleziona date | Tutte le etichette | Azzerare i filtri

	Data	Id	Nome	Indirizzo e-mail	Telefono	Fase	Origine
☐	9 ott		Claudia S.	claudia.s.2@gmail...	+39388936	Contatti neutrali	PC
☐	9 ott		Andrea Pi	petronaci_cloud.com	+39348422	Contatti neutrali	PC
☐	9 ott		Giuseppe	key727@gmail.com	+39348553	Contatti neutrali	PC
☐	9 ott		Saverio M	saveriom@gmail.com	+39346022	Contatti neutrali	PC
☐	9 ott		Olga Rocci	olgarocci@gmail.com	+39340903	Contatti neutrali	PC
☐	9 ott		Gianni Bri	giannibri@tin.it	+39338452	Contatti neutrali	PC
☐	9 ott		Federico I	federicoi@hotmail.com	+39340944	Contatti neutrali	PC

3187 contatti totali

1 2 3 ... 180

20

Informazioni di contatto

Seleziona un contatto da controllare di contatto oppure clicca su **Crea** per aggiungere manualmente un nuovo

Lead

Range Date Reg

2021/10/01 00:00:00 - 2021/10/11 23:59:59

Date Reg

this month

Show 25 entries

PASS	STATUS	SOURCE / SITE	DATE REG	FNAME / LNAME	TELEPHONE / EMAIL	CAP
Yes	NEW	facebook_display	2021/10/11 12:40:59	Emiliano Mari	340295 emiliano@yahoo.it	05035
Yes	NEW	facebook	2021/10/10 10:56:36	Lorenzo Pa	3381921 Lorenzo@gmail.com	52025
Yes	NEW	google_search	2021/10/08 20:39:47	Gianluigi Ricc	3420613 silviopulz@gmail.com	84078

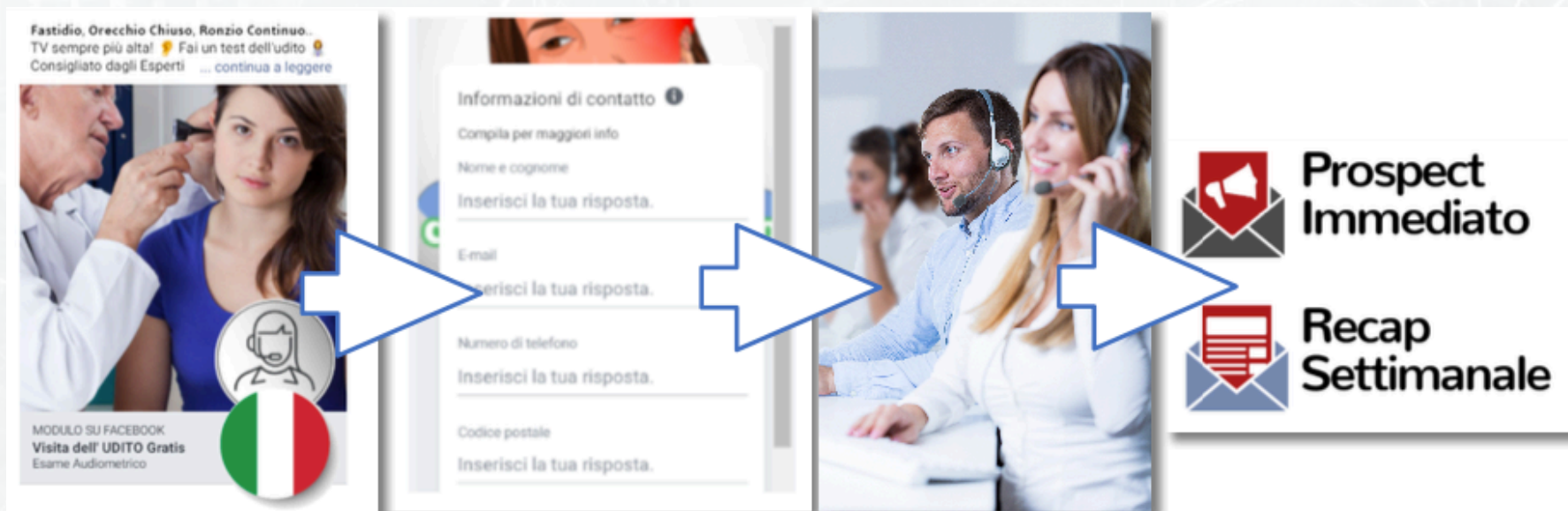


Case History Italia: 1.500 lead qualificate/mese

- **Cliente:** Primario Gruppo Mondiale di Apparecchi Acustici.
- **Goal:** Fornire persone interessate ad una visita per la cura della ipoacusia con obiettivo vendita impianti per l'udito.
- **Setup:** Target Italia, Età, Campi della lead [Nome / Cognome / Telefono / Email / Cap] con consegna in tempo reale al CRM del cliente.
- **Verifica:** Ogni persona viene qualificata telefonicamente per confermare il reale interesse al servizio/prodotto
- **Erogazione:** DEM + Canale Social con Materiali Propri (no brand) e utilizzo della pagina Privacy del Cliente (GDPR Compliant).



Case History Italia: 1.500 lead qualificate/mese



Generazione del
bisogno.



Raccolta lead.



Verifica lead.



Invio contatto al
cliente





Case History Estero: 2.000 lead/mese tra USA, UK, FR

- **Cliente:** Primario Gruppo Mondiale di Apparecchi Acustici.
- **Goal:** Fornire persone interessate ad una visita per la cura della ipoacusia con obiettivo vendita impianti per l'udito.
- **Setup:** Target USA-UK-FR, Età, Campi della lead [Nome / Cognome / Telefono / Email / Cap] con consegna in tempo reale al CRM del cliente.
- **Verifica:** Gestita dal cliente.
- **Erogazione:** Canale Social con Materiali Propri (no brand) e utilizzo della pagina Privacy del Cliente (GDPR Compliant).



Case History Estero: 2.000 lead/mese tra USA, UK, FR

Frustration, Closed ear 🚫 Anger? You may need to take action to protect your hearing health. But don't worry, ... continua a leggere

Protect your ears



Book a FREE TEST

MODULO SU FACEBOOK
Free Hearing Exam
Save up to \$250



Generazione del
bisogno.



🚫 Hearing loss? It's time to Book a FREE
Hearing Consultation, closed to you
No risk 100% free ... continua a leggere

BOOK a FREE EXAM



MODULO SU FACEBOOK
Free Hearing Test
I WANT TO HEAR!



Raccolta lead.



Invio contatto al
cliente



Colère, frustration, oreille fermée 🚫 Tu entends des sifflets? Ton ouïe t'inquiète? Réserver a ... continua a leggere

Bilan Auditif Gratuit
C'est 100% gratuit!



MODULO SU FACEBOOK



Contact Information ⓘ

Fill the form for Get in touch

Phone number

Enter your answer.

First name

Enter your answer.

Last name

Enter your answer.

Email

Enter your answer.

Post code

Enter your answer.

Quindi... **perche sceglierci?**

La nostra nuova proposta non è più incentrata sul MEZZO di comunicazione, ma sul KPI del cliente!



- . Esperienza (attivi dal 2009)
- . Affidabilità
- . Tecnologia di proprietà
- . Trasparenza
- . Ottimizzazioni a performance
- . Strumenti di analisi avanzati
- . Team di esperti a disposizione
- . Operativi su più canali
- . AI integrata nei vari processi

LEAD QUALIFICATA

FACTS & FIGURES



2

sedi
in Italia



15

anni di
esperienza



19

nazioni dove
siamo operativi



25

dipendenti



100

campagne gestite
in media al mese



13.000

registrazioni mensili ai
siti dei nostri clienti



430.000

click tracciati
ogni mese



200.000

Mail tracciate in media
ogni ora



CONTATTI

let's get in touch

webbdone



Via Secondo Cremonesi 4 | LODI



+39 0371 564857



info@webbdone.com



www.webbdone.com