

FACTORY COMMUNICATION &gt; LA SUA VISION INNOVATIVA SULL'EQUITY CROWDFUNDING PORTA LE PMI A UN INTEGRALE SVILUPPO AZIENDALE

# Strategia di Marketing per le Campagne di Equity Crowdfunding

f @ in

**FACTORY**  
communication

+39 031.6879672 | info@factorycommunication.it | 3483174165

Home | Spiritual Business | Qual è il tuo obiettivo | Inbound Marketing | I nostri servizi | Dicono di noi | Blog &amp; Pills | Contatti

## Strategia di Marketing e Comunicazione per il lancio di Campagne di Equity Crowdfunding

Il messaggio giusto, al momento giusto, alla persona giusta.

Factory Communication è



www.factorycommunication.it

**T**ransizione digitale. Un imperativo, più che una possibilità, per tutte le imprese italiane che vogliono guadagnare o mantenere terreno su un mercato sempre più evoluto. Molte PMI, in particolare, faticano ad operare questo passaggio con le sole risorse interne. Hanno bisogno di chi il web lo sa navigare molto bene: perché è qui che si gioca la partita. Dal posizionamento sul mercato, alla fiducia dei clienti, fino alla crescita del fatturato: un'azienda oggi deve sapersi comunicare. A tal fine va costruita una strategia marketing mirata a seconda degli obiettivi, ma soprattutto lungimirante. Così la crescita del fatturato sarà solo una conseguenza del risultato più importante: la crescita di una piccola media impresa, in altre parole la riu-

scita di un progetto imprenditoriale. Ecco che allora, al fianco di chi vuole credere nella propria azienda e quindi farla crescere, si pone Factory Communication, web agency specializzata nel posizionamento online. Con lei un disegno imprenditoriale troverà persone desiderose di investire non solo i propri fondi, ma anche la propria fiducia nella sua vision e nei suoi prodotti.

### LA STRATEGIA INNOVATIVA

Come spiega Donato Cremonesi, founder di Factory Communication, fra le modalità che le aziende hanno a disposizione per crescere c'è quella di raccogliere capitale dal mercato dei piccoli o grandi investitori interessati al progetto avviato. Si tratta del cosiddetto Equity Crowdfunding, che in

### Raccogliere capitale è un obiettivo importante, ma è solo una parte della crescita aziendale

Italia viene intrapreso per la maggior parte da startup. Chi decide di investire su un progetto lo fa condividendo non solo l'idea, ma anche il rischio, di conseguenza è necessario che possa recepire un'analisi solida delle prospettive, per quanto non si possa mai sapere come andrà. Inoltre, raccogliere capitale è un obiettivo importante, ma è solo una parte della crescita aziendale. Per questi motivi, la strategia di Equity Crowdfunding approntata da Factory

Communication, con la partnership di CrowdInvest Italia, è diversa. Mentre vision comune di tutte le piattaforme del settore è di strutturare una campagna con l'unico obiettivo di raccogliere capitale, quella di Factory Communication è quella di dare vita a una strategia di marketing e comunicazione che posiziona l'azienda sul mercato e incrementa fin da subito clienti e vendita. Di conseguenza, le piccole medie imprese che sul territorio hanno la necessità di reperire capitali per incrementare la produzione, costruire una strategia di marketing, aumentare le vendite, o acquistare nuovi impianti, otterranno fin da subito questi risultati e il capitale raccolto alla fine si traduce in una conseguenza concreta. Questo perché l'azione di Factory Communication mira a una crescita aziendale integrale, e non finalizzata alla necessità del fatturato: le persone intercettate dalla campagna diventano innanzitutto clienti interessati all'acquisto di prodotti e servizi. La campagna di Equity Crowdfunding risulta vincente in questo modo, dal momento che, da un lato, l'investitore si troverà di fronte una realtà già solida - se si considera che una adv dura in media dai due ai quattro mesi - e l'impresa troverà subito beneficio sui costi operativi - decine di migliaia - della campagna. In questo senso, grazie allo strumento del funnel di vendita, le informazioni di valore che vengono comunicate dall'impresa sono il mezzo perché, di fatto, l'investitore sia un potenziale cliente, e il cliente un potenziale investitore.



DONATO CREMONESI CEO FACTORY COMMUNICATION



CHRISTIAN BELLUCCI CEO CROWDFUNDING ITALIA

INBOUND

## Il primo step: conoscere bene il pubblico

Tranne in casi particolari, una PMI Italiana non gode della visibilità delle grandi Aziende. È conosciuta da un pubblico ristretto. Quando decide di andare online, entra in un mercato decisamente vasto, molto probabilmente già presidiato dai propri competitors. È quindi fondamentale definire una strategia che, in primo luogo, acquisisca i dati dell'utente e che, successivamente, crei la giusta relazione di fiducia per trasformarlo in cliente. Questa strategia prende il nome di Inbound Marketing, uno dei concetti che, in quanto HubSpot Gold Partner Agency, Factory Communication ha portato nel mondo.



FUNNEL

## Investor o client: non è per forza un'alternativa

Factory Communication è HubSpot Gold Partner Agency, l'azienda che ha portato nel mondo i concetti di Funnel di Vendita, Inbound Marketing e Marketing Automation. L'introduzione del concetto di Funnel di Vendita fa sì che la persona che entra in contatto con l'azienda grazie alla campagna di comunicazione si possa tramutare dall'essere semplicemente interessato al progetto specifico per cui l'impresa raccoglie i fondi in un potenziale cliente. Attraverso la comunicazione di informazioni di valore, il "perché" valga investire va di pari passo con il "perché" fare riferimento a quell'azienda per i prodotti che vende.



&gt; LA MODALITÀ

## Per generare interesse e convertirlo in valore

L'Equity Crowdfunding è l'ultima frontiera nel campo della raccolta di capitale, normato da Consob nel 2013. Startup o PMI trovano nel crowdfunding un alleato prezioso per generare interesse, nei confronti di un progetto, in moltissime persone. Spesso, tuttavia, quando si parla di crowdfunding si pensa che basti creare una semplice campagna su Internet. Ma nei fatti raggiungere tante persone, e "guadagnarle" alla visione imprenditoriale che stiamo promuovendo, non è così immediato: serve una strategia precisa, integrata, che porti al pieno sviluppo aziendale e non solo a obiettivi di breve termine.

&gt; LA PARTNERSHIP

## Ecco perché l'agenzia si distingue nel settore

Factory Communication ha stretto nel gennaio 2020 una collaborazione con CrowdInvest Italia, piattaforma di crowdfunding autorizzata e vigilata da Consob, per quanto riguarda la progettazione, sviluppo e l'implementazione delle strategie di marketing e comunicazione per il lancio di campagne di Equity Crowdfunding. Questo le ha consentito di analizzare, comprendere ed acquisire tutte le informazioni, tecnicismi, problematiche ed attività, che sono alla base di una campagna di Equity Crowdfunding. Grazie alla partnership, oggi Factory Communication è in grado di costruire per le aziende una strategia di successo.

