

## GRAFICA

- ▶ STUDIO DEL LOGO
- ▶ IMMAGINE COORDINATA
- ▶ PAGINE PUBBLICITARIE
- ▶ VISUAL CREATIVI, VIDEO

## STAMPA

- ▶ BIGLIETTI DA VISITA
- ▶ VOLANTINI, PIEGHEVOLI
- ▶ CARTELLINE
- ▶ MANIFESTI & STRISCIONI

## MATERIALI PUNTO VENDITA

- ▶ INSEGNE LUMINOSE
- ▶ VETROFANIE
- ▶ TOTEM E ROLLUP
- ▶ ESPOSITORI, PORTA VOLANTINI

## PERSONALIZZAZIONI

- ▶ DECORAZIONI AUTOMEZZI
- ▶ GADGET, STAMPA SU MAGLIE

## SOCIAL NETWORK

- ▶ GESTIONE PAGINE SOCIAL
- ▶ PUBBLICAZIONE POST GIORNALIERI
- ▶ PROFILAZIONE TARGET
- ▶ REALIZZAZIONE CAMPAGNE
- ▶ REPORT MENSILI

## WEB MARKETING

- ▶ SITI INTERNET DINAMICI
- ▶ E-COMMERCE
- ▶ INDICIZZAZIONE S.E.O.
- ▶ CAMPAGNE GOOGLE ADWORDS
- ▶ BLOG, NEWSLETTER
- ▶ SMS PERSONALIZZATI

LA COMUNICAZIONE HA INIZIO  
DALL'ORECCHIO DI CHI ASCOLTA

**FIGGIT**  
PHYGITAL ADVERTISING



**I NOSTRI SERVIZI**

392 025 2115

[www.figg.it](http://www.figg.it)

[info@figgit.it](mailto:info@figgit.it)

 **figgit**

LA COMUNICAZIONE **ON LINE**  
CAPILLARE, SPECIFICA ED EFFICACE



Essere su Facebook significa raggiungere i propri clienti **ovunque**, direttamente sul loro cellulare.



Per costruire una **community attiva** occorre creare un **piano editoriale** che include contenuti commerciali e pubblicitari. Altrettanto importante è aprire le porte della vostra azienda, per trasmettere i valori che guidano il vostro lavoro, mostrando **contenuti inediti**, come il team al lavoro, raccontare i processi produttivi e le **lavorazioni speciali**.



**Comunica con le persone giuste!**  
È infatti possibile profilare l'utenza in maniera estremamente specifica.



Possiamo selezionare la nostra utenza per:

- Genere / Età
- Interessi
- Location
- Livello d'istruzione
- Abitudini / Lifestyle

**Campagne geolocalizzate, in Italia e all'Estero in versione multilingua.**



**Strategie commerciali per sviluppare il business aziendale.**

Essere su Facebook ci permette di **testare nuove campagne**, lanciare nuovi prodotti, verificare il livello di apprezzamento dei consumatori, in **rapidità ed in economia**. È possibile strutturare delle campagne mirate ad allargare il parco clienti, proporre prodotti di nicchia o una linea di business secondaria.

L'obiettivo è vendere di più, vendere meglio e arricchire l'immagine aziendale!



**Soluzioni per tutte le tasche!**



Il **budget** viene ottimizzato sulla base di specifiche necessità.

Una grande azienda che esporta all'estero, avrà necessità di fare campagne più massive, su un'area geografica più estesa. Una **piccola impresa locale**, avrà la necessità, meno onerosa, di comunicare con un target locale e più ristretto.