

# Social Media Marketing / E-commerce / Contest

## Elmiti

### Success Case

**ELMITI** s.r.l.  
RISCALDATORI ELETTRICI



shop.riscaldatori-elettrici.it

**Obiettivo:** vendita al consumer

**Risultati in pochi mesi dal lancio:**

Totale vendite per anno

€3.434.84

Totale ordini per anno

38 (91 items)

Media totale ordini per anno

€90.39

**Lancio:**  
**Contest** viaggio premio in Turchia  
**Azioni social**

Elmiti, ha commissionato a Nethics il lancio di prodotti per il B2C

Elmiti è un'azienda storica di produzione di riscaldatori elettrici leader in Italia nel mercato business. Da circa un anno ha realizzato alcune applicazioni di nicchia che intende destinare al mercato consumer.

Nethics ha realizzato il sito di **e-commerce B2C:** shop.riscaldatori-elettrici.it e ne ha curato il **lancio in rete**, concentrandosi sul posizionamento sui **motori di ricerca**, utilizzando il marketing virale generato dai **canali social** e realizzando **contest** mirati.

RISCALDATORI PER MIELE  
(2 Listings)

Latest listing 04/04/2013



IRRADIATORI CERAMICI  
(2 Listings)

Latest listing 11/13/2012



SCALDAFUOSTO  
(1 Listing)

Latest listing 04/14/2013



PIATTINA E FILO IN NICHEL CROMO  
(3 Listings)

Latest listing 11/28/2012



CAVO PER ALTE TEMPERATURE  
(1 Listing)

Latest listing 11/29/2012



RESISTENZE A CARTUCCIA  
(3 Listings)

Latest listing 04/29/2013



RESISTENZE AD UGELLO  
(1 Listing)

Latest listing 04/05/2013



TERMOCOPPIA  
(1 Listing)

Latest listing 03/03/2013



TERMOSTATI  
(3 Listings)

Latest listing 04/29/2013



Clicca su Mi piace e acquista online In regalo un viaggio in Turchia



**E-commerce**  
**Social Media Optimization**  
**Search Engine Optimization**  
**Monitoraggio e analisi statistica**  
**Contest**  
**Idee per la promozione Web 2.0**

“ Grazie alla consulenza di Nethics abbiamo avuto un successo ed una visibilità immediata. Le vendite sono partite subito e abbiamo iniziato a raccogliere nuovi contatti a cui inviare promozioni in futuro. Nethics non solo ci ha aiutato tecnicamente ma ha avuto fin da subito un approccio consulenziale con idee brillanti e vincenti.

**Mirna Bizzi**  
**Owner**

www.nethics.it



## LA SFIDA

Vendere un prodotto “aziendale” al mercato dei consumatori finali, senza impattare sui processi aziendali (ad esempio amministrativi).

Promuovere una vendita diversa, spinta solo su internet, con un sito tutto nuovo e non ancora conosciuto.

Accompagnare il nostro cliente all'utilizzo di strumenti molto innovativi ma normalmente “lontani” dal mondo industriale.



## LA SOLUZIONE

Abbiamo creato il sito di e-commerce mediante la piattaforma **Wordpress – Woo-commerce**.

Abbiamo scelto con il cliente quali prodotti lanciare e abbiamo realizzato la **campagna social** per sfruttare la grande portata esponenziale del **marketing virale**.

Abbiamo ottimizzato il sito per il **SEO** (senza far uso di Pay per Click!!)

Abbiamo quindi lanciato un **CONTEST “virale”**, che regalava un viaggio in Turchia al verificarsi di certe condizioni. Questo ha permesso di:

- Far conoscere il sito completamente nuovo
- Raccogliere preziosi **dati di marketing** da sfruttare in futuro
- Spingere la vendita (**ROI=6 mesi**)



## IL DIFFERENZIALE

- 1) Un **e-commerce** snello e user friendly (con fatturazione ad hoc)
- 2) **SEO** e **SEM**: miglior Posizionamento su i motori di ricerca
- 3) Formazione e consulenza per l'utilizzo degli strumenti e delle piattaforme
- 4) Monitoraggio iniziale e in corso
- 5) **Newsletter** mirate e professionali
- 6) Idee di **marketing vincenti e...social!**
- 7) Ottenimento contatti e identificazione di **target** specifici
- 8) **Tagging** corretto

