

CTRL+

CHI SIAMO



Michael

Nel 2018 ho conseguito il Master in Marketing Sales and Digital Communication presso la facoltà di Economia di Torino e Barcellona. Ho lavorato per diverse società di consulenza marketing tra le quali **Accenture** seguendo clienti del calibro di **FCA, Coca-Cola e Realme** su progetti internazionali, ma anche su piccole e medie imprese. Ho lavorato nella business intelligence di **Pirelli** e al momento gestisco la rete vendita Italia per Tover s.r.l. Allo stesso tempo mi occupo della supervisione dei progetti di CTRL+ e della **creazione di strategie di marketing** basate su analisi di mercato utili all'acquisizione e fidelizzazione di nuovi clienti.



Elena

Creativa da sempre, mi laureo in **Design e Comunicazione visiva** al Politecnico di Torino. Lavoro diversi anni in uno studio grafico professionale per **Ferrero** e decido in seguito di mettermi in proprio per aiutare le attività a farsi notare grazie ad una forte e coerente immagine coordinata. Come freelance ho collaborato alla realizzazione degli stand per il main sponsor degli **ATP finals** e ho realizzato il sito per Natale Bimbi per la **Fiat**. In CTRL+ mi occupo della supervisione creativa dei progetti.



Guido

Nato e cresciuto nel mondo dello sport, ho da sempre lavorato come istruttore in diverse discipline. La passione per la tecnologia e la sua evoluzione mi ha portato nel 2018 a intraprendere un percorso di formazione nel **Mondo Digitale** e specializzarmi in **Digital Advertising**. Lavoro come libero professionista da inizio 2020 e in CTRL+ mi occupo di **Acquisizione Clienti** tramite campagne pubblicitarie sui Social Media.

CHI SIAMO



Giada

Laureata alla magistrale di pedagogia, ho deciso di unire gli **studi psico-umanistici** con il **marketing** e la **comunicazione**. D'altronde comunicare è educare, educare è indirizzare, indirizzare significa anche vendere. E vendere prodotti e servizi di qualità può migliorare la vita delle persone. Da tre anni mi occupo di **Social Media Management e Copywriting**. In CTRL+ mi occupo di scrivere per vendere e gestire pagine social che portino quanti più nuovi clienti o collaboratori possibili.



Gaia

Appassionata di lettura e cinema, ho deciso di fare della comunicazione il mio lavoro **laureandomi in Innovazione Sociale Comunicazione e Nuove Tecnologie** all'Università degli studi di Torino. Attualmente studio Comunicazione Pubblica e Politica sempre a Torino. Dal 2020 lavoro come **copywriter** in alcune agenzie di Torino. In CTRL+ mi occupo di scrivere i **copy** per i Social Media.



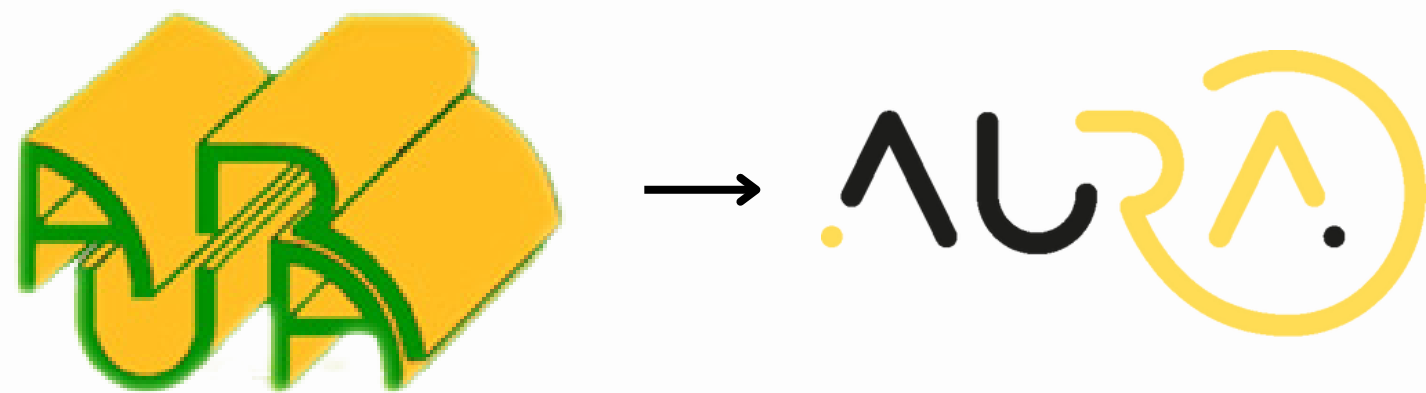
Martina

Sono un **SEO specialist** e un **website manager freelance** con anni di esperienza. Attualmente lavoro come specialista di marketing digitale part-time per SpedireAdesso.com, dove mi occupo principalmente di SEO e dati strutturati, e contribuisco anche alla gestione dei canali social dell'azienda. In CTRL+ mi occupo della gestione SEO dei siti web per indicizzarli al meglio e della parte tecnica della costruzione del sito.

IMMAGINE COORDINATA

IMMAGINE COORDINATA

RINNOVO DEL LOGO



Azienda Piemontese operante nel settore dell'impiantistica civile e industriale, avente un fatturato medio annuo di 700.000 euro. Collabora con realtà quali Stellantis, N.A.T.O e Politecnico di Torino.



Denimo s.rl è una holding che raggruppa imprese di restauro di edifici storici e residenziali. Tra i loro progetti più importanti si possono citare lavori di restauro presso il Castello di Agliè, Il castello di Pralormo e Palazzo Garofoli.

IMMAGINE COORDINATA

RINNOVO DEL LOGO

CHAMOIS
PADEL & TENNIS



CHAMOIS.
SPORT

Impianto polisportivo attivo nella zona di Bardonecchia, servito di maestri di tennis e padel di categoria nazionale.



IL GLICINE
A FIANCO DELLA TERZA ETÀ

Casa di riposo punto di riferimento per il benessere di anziani e persone non autosufficienti. Il suo fatturato ammonta a 1.780.833 euro.

IMMAGINE COORDINATA

CREAZIONE DEL LOGO



tetrastudio
ARCHITETTI ASSOCIATI



CASCINA
ALDO GAMBAUDO



MIA
CONSULTANT



IMMAGINE COORDINATA

SOCIAL

Visita il link

[Lostu](#)

[Huddle fitness lab](#)

[Restè](#)

[Autoscuola Rampone](#)

[Aquarad](#)

[Chamois](#)

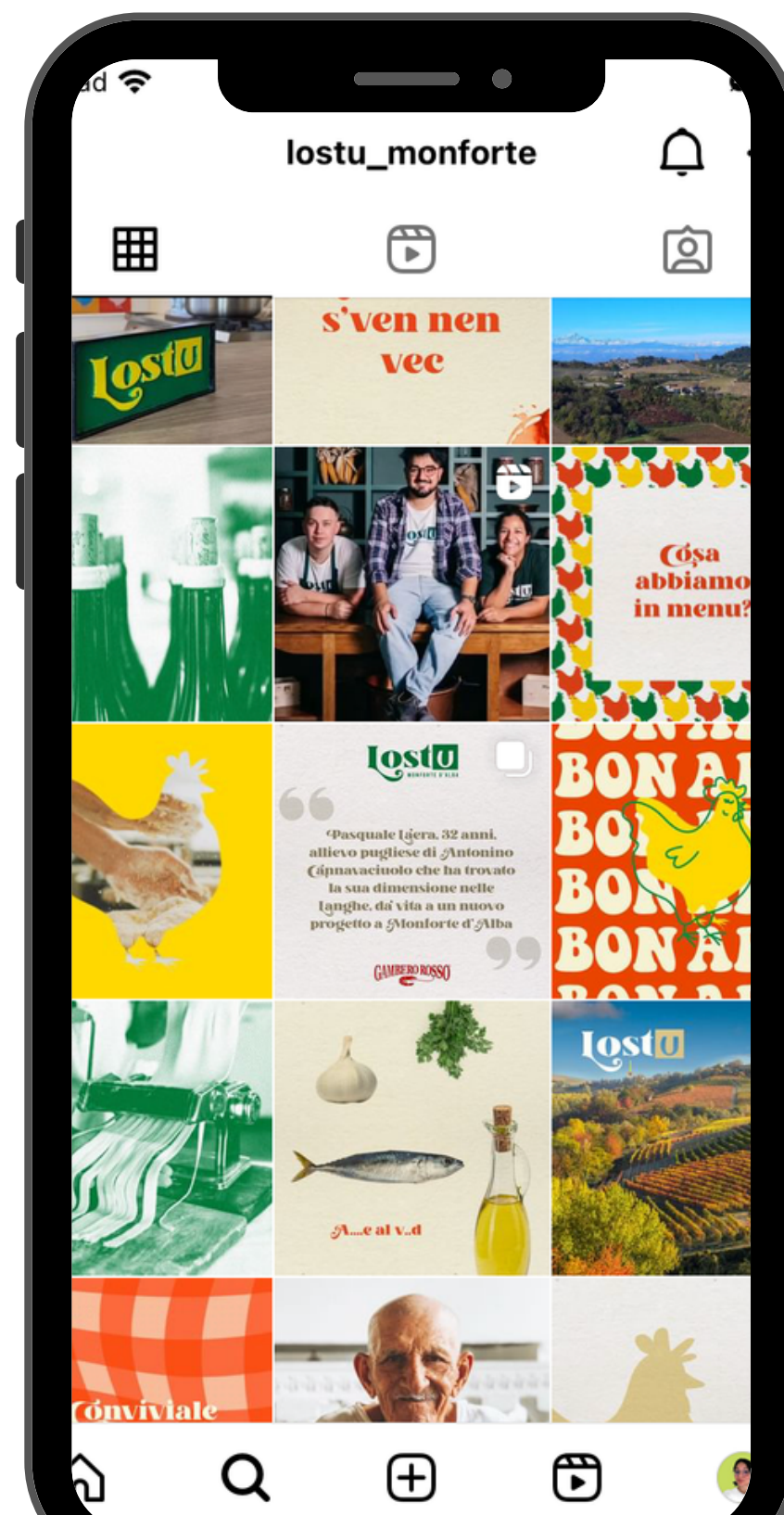


IMMAGINE COORDINATA

SITI WEB

Visita il link

[Aura](#)

Sito commerciale

[Chamois](#)

Sito commerciale

[Autoscuola Rampone](#)

Sito commerciale

[Denimo](#)

Sito vetrina

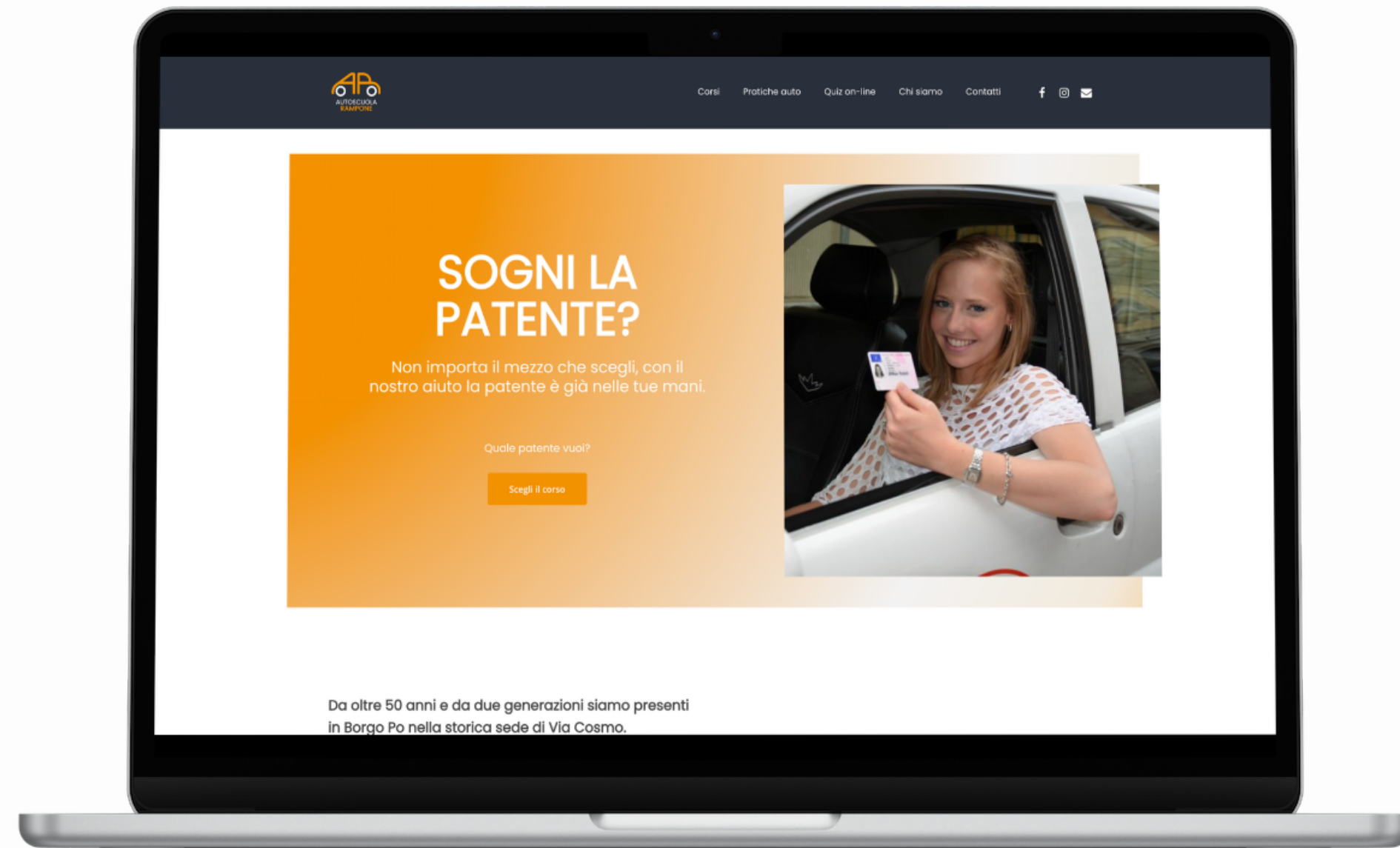


IMMAGINE COORDINATA

GRAFICA STAMPATA



MAIL MARKETING

MAIL MARKETING

CASO STUDIO

Contesto: Il nostro cliente operante nel settore cinematografico nel 2020 ha affrontato una situazione di mercato estremamente difficile, con una diminuzione del 74% del fatturato a livello globale. Nonostante questa sfida, è riuscito ad ottenere un incremento del 31% sulla campagna abbonamenti rispetto all'anno precedente al nostro ingaggio.

Ritorno sull'investimento: Grazie ai nostri servizi, il cliente ha registrato un utile corrispondente al triplo dell'investimento effettuato nei soli primi 3 mesi di investimento. Questo evidenzia una rapida generazione di profitti e un ritorno tempestivo sull'investimento iniziale.

Crescita costante: continuando la campagna oltre i primi 6 mesi, il cliente ha già sperimentato un significativo margine di profitto in questa fase iniziale. Questo dato sottolinea l'efficacia e la redditività dei nostri servizi nel lungo termine, fornendo una solida prova della validità della nostra offerta.

ADS SOCIAL

ADS SOCIAL

CASO STUDIO

Contesto: Onicotecnica con sede fisica a Torino. Gestione Advertising da Agosto 2022 esclusivamente per acquisizione contatti tramite Campagne Social e in questo caso specifico con campagna pubblicitaria per messaggi su Messenger di Facebook. Questa professionista propone corsi con diverse tematiche da trattare, tendenzialmente nei weekend.

Ritorno sull'investimento: Parlando di semplici numeri, anche se dovrebbero essere contestualizzati perché ci sono diverse variabili, possiamo citare una campagna più "aggressiva" che con un investimento di poco più di 600€ ha portato a un incasso di circa 14000€.

L'ultima campagna di inizio maggio, ad esempio, con una spesa di 194€ ha portato 49 leads (contatti), con 3 vendite a 690€ l'una, per un totale di 2070€. In questo ultimo caso, le campagne sono state disattivate in anticipo perché il numero di posti di questa mini-classe di lavoro erano stati già raggiunti.

SITI WEB E SEO

SITI WEB E SEO

CASO STUDIO

Incremento del traffico: Nel corso degli ultimi 12 mesi, le pagine del sito di un nostro cliente operativo in ambito taglio laser, hanno registrato un progressivo aumento di visite e visualizzazioni, con particolare rilievo per una delle pagine principali. Ciò ha portato a un notevole aumento del numero di clic totali, passando da 22 a 127, e delle impressioni, che sono salite da 1.733 a 12.745 e di conseguenza un aumento esponenziale delle probabilità di vendita.

Aumento dei visitatori qualificati: per lo stesso progetto sono stati acquisiti 223 nuovi visitatori nel periodo considerato. Questo dato è particolarmente significativo in quanto indica la presenza di persone fortemente interessate al servizio offerto, che nel tempo si sono convertite in 8 clienti effettivi, che in ambito B2B costituiscono una grossa fetta del fatturato annuo del nostro cliente.

Efficacia delle attività SEO: I risultati ottenuti in termini di incremento del traffico e acquisizione di visitatori qualificati evidenziano l'efficacia delle attività SEO implementate. Le ottimizzazioni apportate alle pagine hanno contribuito a migliorare la visibilità del sito e a raggiungere un pubblico più ampio, generando un aumento significativo di interazioni e potenziali conversioni.

I NOSTRI TREND

I NOSTRI TREND

CASO STUDIO

Incremento Copertura Social: l'utilizzo dei Social deve essere impostato con una strategia che aumenti costantemente la Copertura della Pagina Facebook e/o dell'account Instagram. Alla creazione del Piano Editoriale è indispensabile un Piano di Advertising, anche basico, che permetta di raggiungere un Pubblico sempre maggiore.

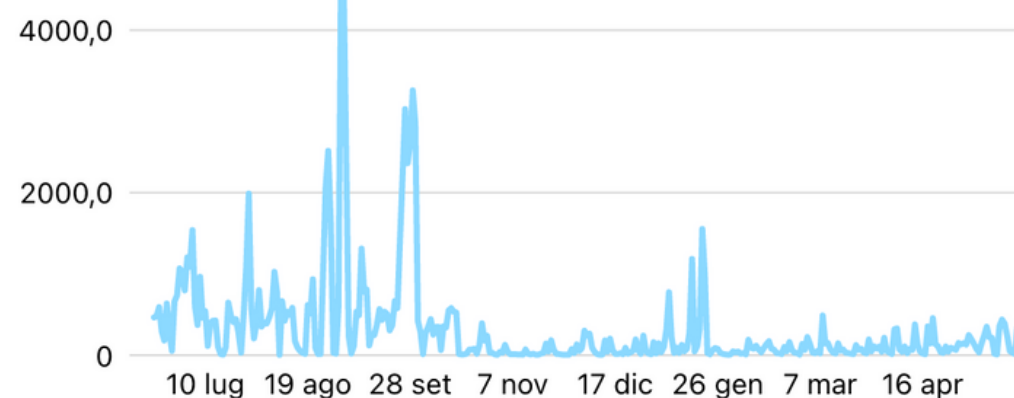
Business Manager: il settaggio completo della piattaforma di advertising, in questo caso il Business Manager di Meta, è necessario al fine di costruire pubblici in target col prodotto o servizio che si vuole promuovere. Al contrario di quanto si pensi, inizialmente non serve un budget elevato, per costruire il proprio Pubblico.

Di seguito, alcuni insight di clienti che già possedevano i propri Account Social (utilizzati senza una strategia di espansione) con la relativa crescita dal momento in cui abbiamo iniziato a gestirli, con un budget inferiore agli 80€ mensili.

I NOSTRI TREND

Copertura della Pagina Facebook ⓘ

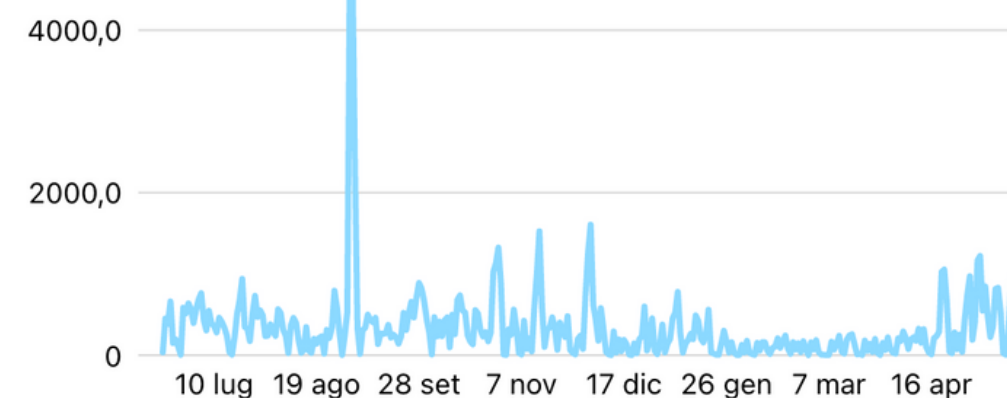
59.317 ↑ 1766,5%



Centro Fitness

Copertura di Instagram ⓘ

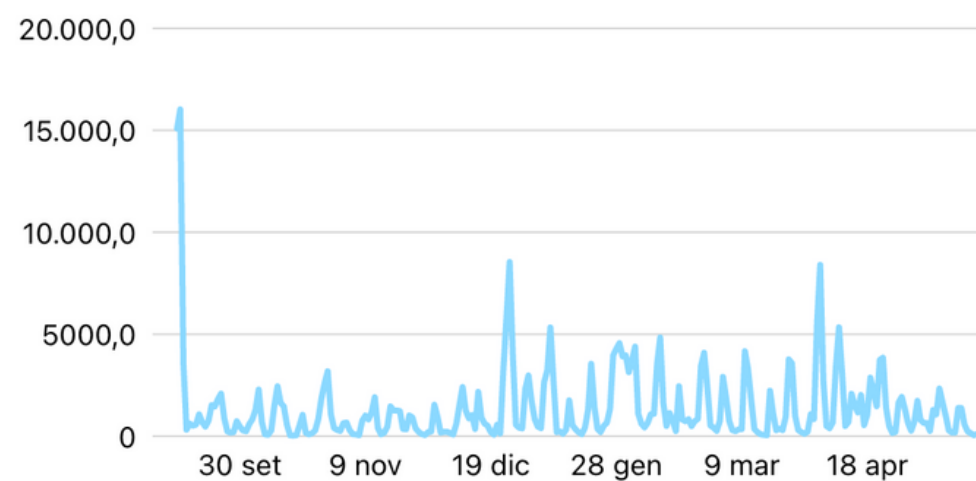
36.027 ↑ 2340,9%



20giu2022 - 25mag2023

Copertura della Pagina Facebook ⓘ

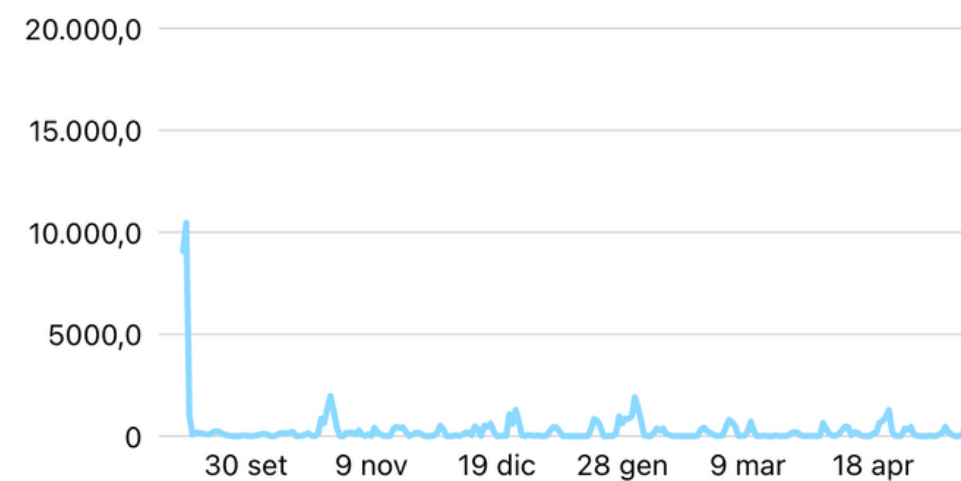
116.306 ↑ 250,1%



Settore Cinematografico

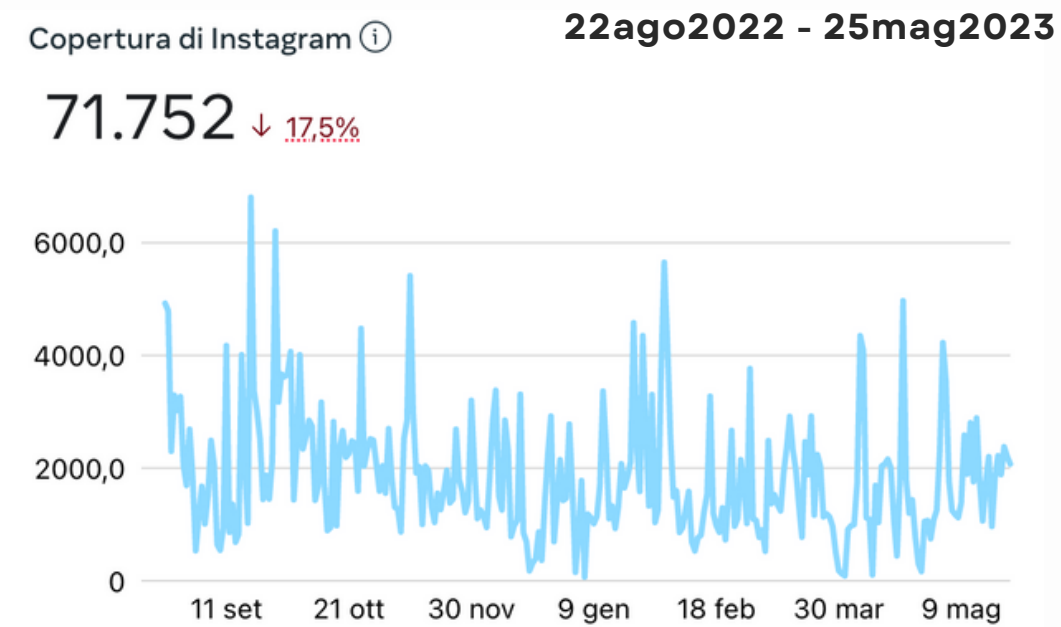
Copertura di Instagram ⓘ

40.455 ↑ 634,2%



10set2022 - 25mag2023

I NOSTRI TREND





info@ctrlplus.it
www.ctrlplus.it

Contatto Commerciale
Michael: +39 380 658 2792