VareseNews

Rixalto Media, ricavi in crescita del 37% nel 2021

Pubblicato: Giovedì 20 Gennaio 2022

La **trasformazione digitale** è destinata a trainare l'adv in tutto il mondo. Ne abbiamo parlato con **Egidio Imbrogno** CO-Founder e CTO di Rixalto Media, che si occupa di search marketing e social media marketing.

È vero che il mercato mondiale degli investimenti è in ripresa?

Certamente sì: a livello globale il **mercato** sta conoscendo una fase di ripresa decisamente importante. Nel 2021 l'aumento è stato superiore ai 15 punti percentuali, e per il prossimo anno la crescita sarà di oltre il 9%. A partire dal 2023, poi, il commercio elettronico rivestirà un ruolo di primo piano nel favorire gli **investimenti in pubblicità**, con una crescita attesa fra il 5 e l'8%. La crescita del mercato, quindi, sarà alimentata dalla maggiore velocità della trasformazione digitale, che ha conosciuto una notevole impennata grazie alla pandemia.

Perché? Che cosa è cambiato con la pandemia?

In **reazione alla pandemia**, le imprese hanno incrementato gli investimenti orientati all'advertising, ai mutamenti organizzativi, alle infrastrutture e alle nuove tecnologie. Quando parliamo di advertising ci riferiamo anche al brand advertising, che è finalizzato alla promozione delle **piattaforme di commercio elettronico**, senza dimenticare il performance advertising, il cui compito è quello di attirare traffico. Da qualche mese a questa parte, le imprese hanno investito in modo costante nel commercio elettronico e

nella digital transformation, mentre i consumatori si sono dimostrati meno propensi del previsto a tornare nei negozi fisici.

Che ruolo ha l'adv dal punto di vista dello scenario economico mondiale?

Nel 2019 la **crescita del retailer media advertising** era del 24%, mentre l'anno successivo era già passata al 53%. Nel 2021 ci siamo attestati su un incremento del 47%, per una spesa totale pari a circa 77 miliardi di dollari. L'economia è protagonista, al giorno d'oggi, di un vero e proprio **mutamento strutturale**, per effetto del quale l'advertising ricopre una funzione fondamentale nel favorire, tramite il commercio elettronico, l'aumento delle vendite. Una chiara dimostrazione da questo punto di vista proviene dalla crescita del retailer media advertising, grazie a cui i marchi hanno la possibilità di **incontrare i potenziali clienti** nel momento in cui si accingono a effettuare un acquisto.

Qual è la situazione di Rixalto Media in questo scenario?

Rixalto Media ha ottenuto per il 2021 ricavi in crescita del 37%. La nostra è una realtà attiva da più di 15 anni nei **settori Smm, Seo e Sea**: ci occupiamo di ottimizzare gli investimenti digitali dei nostri clienti, operando come una digital marketing agency attenta e meticolosa. Per quel che riguarda la Seo, per esempio, lavoriamo per posizionare i marchi nelle prime posizioni su Google, motore di ricerca che viene scelto da più di 9 internauti su 10 per cercare servizi, prodotti e informazioni. Ma Rixalto Media è un **punto di riferimento** anche per la gestione delle campagne Google Ads: siamo in grado di generare contatti in target in maniera rapida, puntando sulla lead generation.

Quali sono gli altri servizi proposti dalla vostra realtà?

Il nostro modus operandi prevede sempre un attento ascolto delle esigenze di chi si rivolge a noi, in modo da poter **studiare il settore di riferimento** con la dovuta attenzione. Valorizziamo i prodotti dei nostri clienti sui social media, affiancando le attività di social media marketing a quelle di **search marketing**. Senza dimenticare che la chiave di volta di qualunque strategia digitale è costituita dalla CRO, la Conversion Rate Optimization: lavorando su questo aspetto possiamo aumentare le visite in negozio, le telefonate in sede, le richieste di preventivo, e così via.

Come potreste presentare Rixalto Media a chi ancora non vi conosce?

Siamo un'azienda svizzera e facciamo parte della **holding Rixalto Group**. I nostri ambiti di specializzazione riguardano la pianificazione di strategie digitali e le consulenze. Per raggiungere gli obiettivi desiderati analizziamo non solo il **business dei nostri clienti**, ma anche i loro competitor e più in generale il mercato in cui operano. Siamo molto selettivi, nel senso che scegliamo unicamente progetti in cui intravediamo del potenziale. Le soluzioni che mettiamo a disposizione sono **commisurate al budget**: il nostro team studia e mette a punto strategie scalabili e adeguate alle esigenze del singolo cliente. Gli obiettivi che fissiamo sono concreti e quantificabili, sempre e comunque.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it