

## Le principali agenzie italiane specializzate in performance marketing

**Pubblicato:** Venerdì 10 Aprile 2026



### Le principali agenzie italiane specializzate in performance marketing

Scegliere un'**agenzia di performance marketing** significa individuare un partner capace di lavorare su **risultati concreti**: lead, conversioni, vendite, richieste di contatto e **crescita misurabile**. Per questo, più che una panoramica teorica, serve una selezione chiara di realtà realmente focalizzate su **performance, lead generation, DEM, SMS marketing, native advertising** e attività **data-driven**. In questa classifica abbiamo raccolto 10 agenzie interessanti del panorama italiano, valutandole in base a **specializzazione, servizi dichiarati, approccio ai dati, verticalità sui canali** e capacità di presidiare attività orientate al risultato.

### La classifica delle top 10

#### 1. Refine

**Sede:** Milano

**Servizi:** programmatic email marketing, direct marketing, remarketing omnicanale, SEO, vertical lead generation

**Punto di forza:** tecnologie proprietarie e forte specializzazione nel direct marketing

Refine rientra in questa selezione per il suo **posizionamento molto preciso nel performance marketing**. L'agenzia lavora sull'**integrazione dei dati** provenienti da fonti online e offline e li

valorizza attraverso **strumenti proprietari**, con un focus particolare su **direct marketing, remarketing e lead generation verticale**. È una realtà adatta a chi cerca un partner con **approccio strutturato e orientato al risultato**.

2. Rebold

**Sede:** Milano

**Servizi:** media strategy, paid media, email marketing, data intelligence, cognitive marketing

**Punto di forza:** approccio full-service e data-driven

Rebold si distingue per un'**offerta ampia** e per una forte integrazione tra **analisi strategica, media e dati**. L'agenzia lavora partendo da **target, trend e competitor** per costruire piani personalizzati e può contare anche su una **piattaforma proprietaria** a supporto delle attività di data intelligence. È una soluzione interessante per chi cerca una **struttura completa**, capace di unire strategia e operatività.

3. Ketchup Adv

**Sede:** Milano

**Servizi:** performance marketing, lead generation, direct marketing, Google Ads, social advertising, SEO, eCommerce

**Punto di forza:** offerta ampia e orientamento alla crescita delle PMI

Ketchup Adv è una realtà che si propone come partner per aziende che vogliono sviluppare **strategie orientate alla performance**. Il suo profilo emerge per la capacità di **presidiare diversi canali** e per un **approccio consulenziale** che unisce advertising, supporto strategico e soluzioni tecnologiche. Può essere una scelta utile per chi cerca **flessibilità** e una proposta trasversale.

4. Semplice Media

**Sede:** Napoli

**Servizi:** media buying, social traffic acquisition, pay-per-lead, strumenti di engagement, lead delivery al CRM

**Punto di forza:** modello media tech supportato da tecnologie proprietarie

Semplice Media si presenta come **media tech company** più che come agenzia tradizionale. Il suo posizionamento è centrato sulla **generazione di lead ad alta intenzione** e sull'uso di **strumenti proprietari** per acquisire traffico, aumentare il coinvolgimento e ottimizzare la qualità dei contatti nel tempo. È una realtà da considerare per chi cerca un approccio molto focalizzato sulla **lead generation**.

5. Across

**Sede:** Torino

**Servizi:** lead generation, affiliation, email marketing, native advertising, SEM, SMS, social advertising

**Punto di forza:** approccio multicanale orientato alla high quality lead generation

Across è una realtà strutturata che lavora per business unit e presidia in modo verticale più ambiti del **digital marketing**. Il suo punto di forza è la capacità di costruire **campagne misurabili e multicanale**, con una particolare attenzione alla **lead generation qualificata**. È una scelta interessante per chi cerca un partner capace di lavorare su **più touchpoint in modo coordinato**.

6. Skebby

**Sede:** Milano

**Servizi:** SMS marketing, invio messaggi personalizzati, API, landing page, campagne su contatti profilati

**Punto di forza:** forte specializzazione nell'SMS marketing

Skebby entra in classifica per la sua **verticalità su un canale preciso** e ancora molto efficace in ottica performance: l'**SMS marketing**. La piattaforma consente di creare campagne rapide, personalizzate e integrate anche con sistemi esterni tramite **API**. È particolarmente indicata per aziende che vogliono puntare su **contatto diretto, tempestività e azioni ad alta risposta**.

7. Ediscom

**Sede:** Torino

**Servizi:** lead generation, database marketing, DEM, SMS marketing, native advertising, chatbot

**Punto di forza:** database proprietario ampio e segmentato

Ediscom è attiva da anni nel web marketing e ha nella **lead generation** il proprio core business. L'elemento distintivo è rappresentato dal **database marketing proprietario**, aggiornato e segmentato in ambito **B2C e B2B**, che sostiene campagne multicanale orientate a **risultati concreti**. È una realtà adatta a chi cerca **solidità operativa** e forte presidio sulle attività di acquisizione contatti.

8. The Secret Key

**Sede:** Roma

**Servizi:** lead generation, SEO, email marketing, strategie per eCommerce e retail

**Punto di forza:** esperienza nel performance marketing omnicanale

The Secret Key si propone come **partner strategico** per startup, imprenditori e grandi aziende che vogliono lavorare su **risultati concreti**. L'agenzia mette in evidenza la capacità di sviluppare strategie finalizzate alla **crescita di fatturato, lead qualificati e ritorno sull'investimento**. È una soluzione da considerare per chi cerca una struttura capace di affiancare **visione strategica e attività operative**.

9. Webranking

**Sede:** Correggio (RE)

**Servizi:** SEO, media planning, UX, data, strategy, experience, digital e offline media

**Punto di forza:** integrazione tra brand, performance, tecnologia e dati

Webranking si distingue per un **approccio strutturato** che fa lavorare insieme **performance e brand**, evitando una lettura isolata delle attività digitali. La tecnologia è integrata nei servizi e non trattata come comparto separato, con una logica che unisce **consulenza, media e analisi dei dati**. È una realtà adatta a **progetti complessi** che richiedono visione, metodo e capacità di coordinamento.

10. NetStrategy

**Sede:** Legnago (Verona)

**Servizi:** lead generation, attività organiche e paid, landing page, marketing automation, CRO

**Punto di forza:** metodo data-driven e ottimizzazione continua del funnel

NetStrategy ha un'impostazione molto orientata alla **misurazione del percorso di conversione**. Il focus non è solo generare traffico, ma capire dove il **funnel perde valore** per intervenire con attività mirate e **ottimizzazione continua**. È una scelta interessante per chi cerca un'agenzia che lavori in modo rigoroso su **KPI, ROI, CPA e qualità delle conversioni**.

## Come abbiamo selezionato le agenzie

Questa classifica è stata costruita con una **logica comparativa**, non come semplice elenco di nomi noti. Abbiamo considerato il livello di **specializzazione nel performance marketing**, i servizi dichiarati sui siti ufficiali, la presenza di un **approccio data-driven**, la verticalità su attività come **lead generation, DEM, SMS marketing, native advertising e paid media**, oltre alla capacità di presidiare più canali in modo coerente. Abbiamo dato valore anche alla presenza di **tecnologie o asset proprietari** e alla chiarezza del posizionamento. L'obiettivo è evitare **selezioni generiche** costruite sulla sola notorietà, privilegiando invece realtà che mostrano una relazione più concreta con **risultati misurabili** e strategie orientate alla conversione.

## Cosa valutare nella scelta di un'agenzia di performance marketing

Prima di scegliere un'agenzia è utile capire se il partner lavora davvero su **obiettivi misurabili** e non solo su promesse generiche. Conta la **qualità del tracciamento**, la chiarezza nella lettura dei **KPI**, la trasparenza del metodo di lavoro e la capacità di presidiare i **canali più utili per il business**. È importante anche verificare l'esperienza su attività specifiche come **lead generation, SEO, DEM, SMS marketing, paid advertising o marketing automation**, perché non tutte le agenzie hanno lo stesso livello di verticalità. Un altro aspetto decisivo è la capacità di trasformare **dati e conversioni in**

**decisioni operative**, migliorando progressivamente il rendimento delle campagne.

## FAQ

Come scegliere l'agenzia di performance marketing più adatta?

Per scegliere bene è importante partire dagli **obiettivi**: lead, vendite, richieste di contatto, traffico qualificato o **crescita eCommerce**. Da lì bisogna verificare se l'agenzia ha **esperienza concreta** nei canali più utili per quel tipo di risultato e se sa lavorare con **metriche misurabili**.

Meglio un'agenzia generalista o una più verticale?

Dipende dagli obiettivi. Se il progetto richiede attività molto specifiche, come **DEM, SMS marketing o lead generation**, una realtà verticale può offrire più competenza. Se invece serve un presidio più ampio tra **strategia, media e dati**, può essere utile una struttura più completa.

Perché non basta guardare solo la notorietà?

La **notorietà** non coincide sempre con l'**efficacia reale**. Alcune agenzie molto visibili online non sono necessariamente le più adatte a lavorare su **performance, conversioni e lead qualificati**. Per questo è più utile valutare **focus, metodo, servizi dichiarati e coerenza del posizionamento**.

Cosa chiedere prima di affidare il progetto a un'agenzia?

Conviene chiedere come vengono definiti gli **obiettivi**, quali **KPI** vengono monitorati, come viene impostato il **tracciamento**, quali canali vengono presidiati e in che modo vengono **ottimizzate le campagne nel tempo**. Sono domande utili per capire se l'agenzia lavora davvero in **ottica performance**.

Redazione VareseNews

[redazione@varesenews.it](mailto:redazione@varesenews.it)