



# CASE STUDY

Marchio di moda italiana che interpretando le atmosfere del mare e delle lagune veneziane ha conquistato i cuori di tutto il mondo

**A16**

Strategy | Marketing Automation | Facebook ADV

**Il marchio di lusso italiano si è rivolto a noi per una strategia MarTech con l'obiettivo di accrescere il proprio business online e aumentare la fidelizzazione dei clienti.**



## **La storia di Barena Venezia**

Barena Venezia, marchio italiano a conduzione familiare nel settore della moda di lusso, ha influenzato in maniera importante lo stile di uomini e donne negli ultimi ventisette anni: quello che ha reso il marchio unico e inconfondibile è la sua capacità di coniugare con disinvoltura e classe tessuti sartoriali di qualità per creare capi di abbigliamento dal carattere casual e sportivo. Oltre a essere già presente in negozi multimarca di alta fascia in Europa, Stati Uniti e Asia, il marchio ha aperto il suo negozio online nel 2020.

Come per molti e-commerce nella fase iniziale di lancio, gli obiettivi primari riguardavano l'aumento del traffico, l'ampliamento del database clienti e, in ultima analisi, il numero di acquisti.

In seconda battuta, diventava centrale l'obiettivo di aumentare la retention dei clienti con la loro trasformazione da acquirenti occasionali a clienti fidelizzati per incrementare ulteriormente le vendite online del brand.

A partire da un'approfondita analisi strategica ad opera del nostro senior strategist, il team di Marketing Automation si è attivato per la predisposizione delle azioni tattiche orientate ai 2 obiettivi primari: l'acquisizione e la fidelizzazione dei clienti.

Il team ha implementato un sistema di Marketing Automation tramite la creazione e attivazione di 7 campagne automatizzate di email marketing affiancate e supportate da una campagna di Advertising sul canale Facebook in lingua inglese e italiana.



## **La Marketing Automation, se integrata all'interno di una corretta e solida strategia, si dimostra uno strumento potente ed efficace che consente al team marketing del cliente di concentrarsi sul contenuto creativo.**

Consente inoltre di segmentare i clienti in modo che ricevano solo e-mail pertinenti e personalizzate ed evitando l'invio di messaggi non in linea con l'interesse espresso e di conseguenza invadenti. Infine, il top management può misurare l'efficienza e la redditività di ogni campagna.

Barena Venezia ha ottenuto risultati fantastici in tempo di record con l'aiuto del nostro team dedicato.

In soli 5 mesi il loro database clienti è cresciuto del 162%, gli ordini hanno visto un balzo del 117% e le vendite mensili online sono aumentate del 54%.

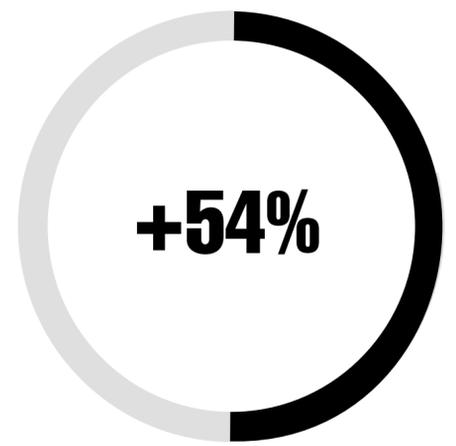
Anche gli obiettivi secondari sono stati raggiunti: il numero di clienti di ritorno ha iniziato ad aumentare (+6%) e il tasso di conversione del sito è aumentato di un incredibile 0,3%. E siamo solo all'inizio.



**Database clienti**



**Ordini online**



**Vendite mensili**

“

*Abbiamo iniziato a collaborare con AI6 quando la pandemia ha raggiunto i nostri principali mercati esteri e i blocchi hanno iniziato a colpire il settore della vendita al dettaglio in modo devastante. Puntare ad accrescere il nostro business online è stato fondamentale per compensare le perdite finanziarie ed evitare di perdere i nostri clienti più fedeli. Grazie alla marketing automation e all'approccio strategico integrato di AI6, abbiamo aumentato il nostro database di oltre il 160% e più che triplicato i nostri ordini mensili online in soli 6 mesi.*

**Giovanni Zara,**  
CEO, Barena Venezia



# AI6

Siamo un gruppo di professionisti del marketing altamente qualificati che ascoltano i dolori dei clienti, sono in grado di interpretare i loro dati e comprendere i loro obiettivi di business.

Sviluppiamo tecnologie e integriamo i nostri servizi in soluzioni, su misura per le esigenze dei nostri clienti per aumentare la loro maturità digitale. In definitiva, siamo appassionati di far sì che i nostri clienti abbiano successo nel breve e nel lungo periodo.