

A T O M I Q

WHEN OUR CLIENTS ARE STRONGER, SO ARE WE.

ABOUT US

SPECIALISTI IN STRATEGIE DI CRESCITA DIGITALE PER PMI AMBIZIOSE E BRAND CON VISIONE GLOBALE.

Con sedi operative in Spagna, a Madrid e in Italia, a Milano, Bergamo e Pescara, ATOMIQ si dedica al supporto di aziende di medie dimensioni, nei processi di espansione e internazionalizzazione. Il nostro obiettivo è semplice ma ambizioso: aiutare i clienti a realizzare la loro visione, attraverso progetti costruiti su solide fondamenta — dati, automazione e IA.

Progettiamo ecosistemi digitali integrati dove finanza, vendita, advertising, social media, web design, email marketing e SEO lavorano in sinergia. Ogni strategia è costruita su KPI concreti e orientata alla crescita misurabile.

Operiamo in oltre 30 Paesi, affiancando imprese in fase di espansione con una metodologia proprietaria che struttura il percorso di crescita in fasi scalabili, replicabili e ottimizzabili.

In un mercato in continua trasformazione, ATOMIQ si distingue per un servizio chiaro, etico e orientato ai risultati. Ogni strategia è pensata per durare nel tempo, ogni scelta è guidata dalla performance, ogni relazione è fondata sulla fiducia. Scegliere ATOMIQ significa scegliere un partner affidabile, appassionato e pronto ad accompagnare l'impresa in ogni fase del suo percorso digitale.

CAMPAGNE
3.500+

CLIENTI
500+

BUDGET GESTITO
€4M+

PAESI
30

RECENSIONI
300+

Portfolio

Servizi

CMO ESTERNO

PRESIDIO MANAGERIALE DELLA FUNZIONE MARKETING

Quando la performance genera flusso, serve direzione.
ATOMIQ assume il ruolo di Chief Marketing Officer esterno, integrandosi nel management aziendale.

Non eseguiamo attività isolate.
Strutturiamo, governiamo e coordiniamo l'intera funzione marketing.

_Il nostro ruolo

- Definiamo KPI e obiettivi economici
- Allineiamo marketing, sales e marginalità
- Costruiamo un piano marketing disciplinato
- Supervisioniamo fornitori, creativi e piattaforme
- Monitoriamo performance e sostenibilità del modello

Entriamo nel business come funzione direttiva, non come fornitore operativo.

Ogni attività è inserita in un quadro strategico chiaro per garantire disciplina, controllo e coerenza.

COSA CAMBIA RISPETTO A UN'AGENZIA

UN'AGENZIA ESEGUE TASK.
UN CMO GOVERNA LA CRESCITA.

Il nostro intervento trasforma il marketing in una funzione manageriale strutturata, con responsabilità, priorità definite e monitoraggio continuo.



Leadership & Vision



TERESA ANDRIUZZI
Brand Strategist, Creative Director & Partner



Teresa Andruzzi è Brand Strategist, Creative Director & Partner con una solida esperienza nello sviluppo e nel posizionamento di brand italiani nei mercati internazionali. Laureata in Economia e Management, ha conseguito un Master presso EAE Business School di Madrid, consolidando un approccio strategico e internazionale orientato alla crescita sostenibile dei brand.

Integra visione strategica, direzione creativa e performance marketing per accompagnare PMI e imprese strutturate nei processi di branding, internazionalizzazione e definizione di strategie multicanale orientate alla conversione e al rafforzamento della brand reputation.

Ha maturato esperienza nei settori food tech, lifestyle, turismo e green economy, contribuendo all'ingresso in nuovi mercati, alla costruzione di identità competitive e al posizionamento premium di brand ad alto potenziale.

Negli ultimi anni ha consolidato una competenza specifica nell'area MENA, supportando aziende e studi professionali in attività di market assessment, adattamento culturale dei contenuti e pianificazione di strategie di digital export, con un approccio orientato al ROI, alla misurabilità e alla scalabilità.

Parla italiano, inglese e spagnolo e opera con naturalezza in contesti multiculturali, guidando la dimensione strategica e creativa con una visione internazionale e orientata ai risultati.

Leadership & Vision

MATTEO ROMANO
Chief Growth Officer & Partner

Matteo Romano è Chief Growth Officer & Partner con un profilo internazionale e una specializzazione nella crescita orientata alla performance, all'acquisizione clienti e allo sviluppo di sistemi scalabili. Laureato in Economia e Management presso l'Università Bocconi, ha conseguito un Master in International Business presso EAE Business School di Madrid, con focus su leadership e management strategico.

Ha maturato esperienza imprenditoriale e consulenziale nella gestione di campagne di digital advertising (Meta, Google Ads), SEO e sviluppo di funnel orientati alla conversione, integrando visione strategica ed execution operativa.

Ha ricoperto il ruolo di Partner Marketing Manager presso The Channel Company, azienda leader globale nel channel marketing e nell'accelerazione della crescita nel settore tecnologico, contribuendo allo sviluppo di strategie di partnership, programmi go-to-market e iniziative B2B ad alto impatto internazionale.

Autore del libro "LinkedIn for Business – The 15% Conversion Rate Marketing & Lead Generation Strategy for B2B Sales", tradotto in tre lingue, combina competenze analitiche, visione imprenditoriale e orientamento ai risultati misurabili.

Appassionato di portfolio management, stock picking e strumenti derivati, applica una mentalità analitica e orientata al rischio-rendimento anche nella costruzione di strategie di crescita, con un approccio disciplinato, data-driven e focalizzato sulla performance nel lungo periodo.

Parla fluentemente italiano, inglese e spagnolo e possiede una conoscenza del francese, operando con efficacia in ambienti internazionali e multiculturali.



ATOMIQ

PMI

ATOMIQ



ACCOMPAGNIAMO MOVEO NEL SUO PERCORSO DI CRESCITA, RACCONTANDO IL VALORE DEL BENESSERE TRAMITE UN LINGUAGGIO VISIVO ENERGETICO, AUTENTICO E INNOVATIVO.

_Restyling Visual Identity: Un'evoluzione grafica che valorizza energia, movimento e connessione, rendendo il brand riconoscibile e contemporaneo.

_Brand Strategy: Una strategia chiara e coerente che definisce posizionamento, mission e valori, guidando la crescita della community Moveo.

_Social Media Management: Gestione editoriale e creativa dei canali social con contenuti che ispirano, coinvolgono e avvicinano alla filosofia Moveo.

_Gestione ADV (Google Ads & Meta Ads): Pianificazione, ottimizzazione e analisi di campagne digital per favorire acquisizione, visibilità e conversioni.

_Shooting Fotografico/Video: Produzione di contenuti visivi dinamici, autentici e coinvolgenti per raccontare persone, movimento e benessere.

MOVEO



MOVEO

_Campagna Offline – Awareness: Ideazione e diffusione di una campagna territoriale ad alto impatto visivo per aumentare notorietà e presenza sul territorio.



MOVEO - Digital Acquisition System

CONSIDERAZIONE (Engagement & Traffico)

107.373 visualizzazioni

34.101 account raggiunti (+23,6%)

83,4% pubblico non follower



- Espansione verso nuovo pubblico
- Posizionamento brand Longevity & Wellness
- Attivazione interesse territoriale

Attività del profilo ⓘ	2,520
rispetto al periodo 27 dic - 25 gen	+36,5%
Visite al profilo	2,283 +35,3%
Tocchi sul link esterno	178 +36,9%
Tocchi sull'indirizzo dell'azienda	59 +103,4%

Dashboard per professionisti ⚙	26 gen - 24 feb
Insight	
Visualizzazioni	↗ 107.373 >
Interazioni	351 >
Nuovi follower	↗ 89 >
Contenuti che hai condiviso	30 >

CONSIDERAZIONE (Engagement & Traffico)

2.283 visite al profilo (+35,3%)

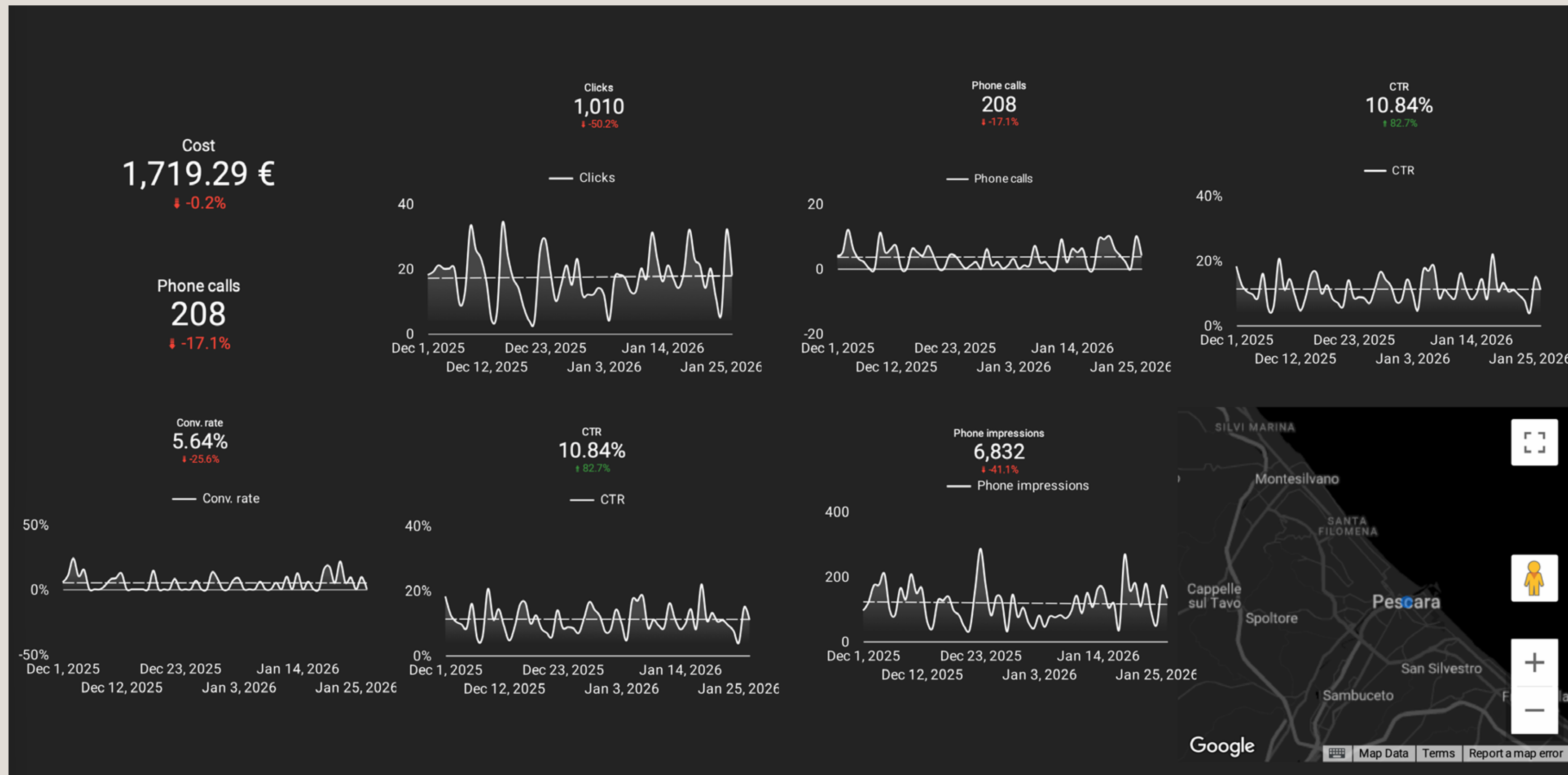
178 click link (+36,9%)

59 click indirizzo (+103,4%)

- Interesse concreto
- Traffico qualificato
- Intenzione locale



MOVEO - Digital Acquisition System



CONVERSIONE (Google Ads)

1.010 click
208 chiamate dirette
Conversion Rate 5,64%
Costo per lead €8,27

Driver principale: Fisioterapia (76% delle chiamate)

- Domanda intercettata ad alta intenzione

ARCHITETTURA STRATEGICA

Meta = Espansione & Amplificazione
Google = Conversione & Performance

Un sistema integrato che collega:
Visibilità - Interesse - Contatto - Cliente

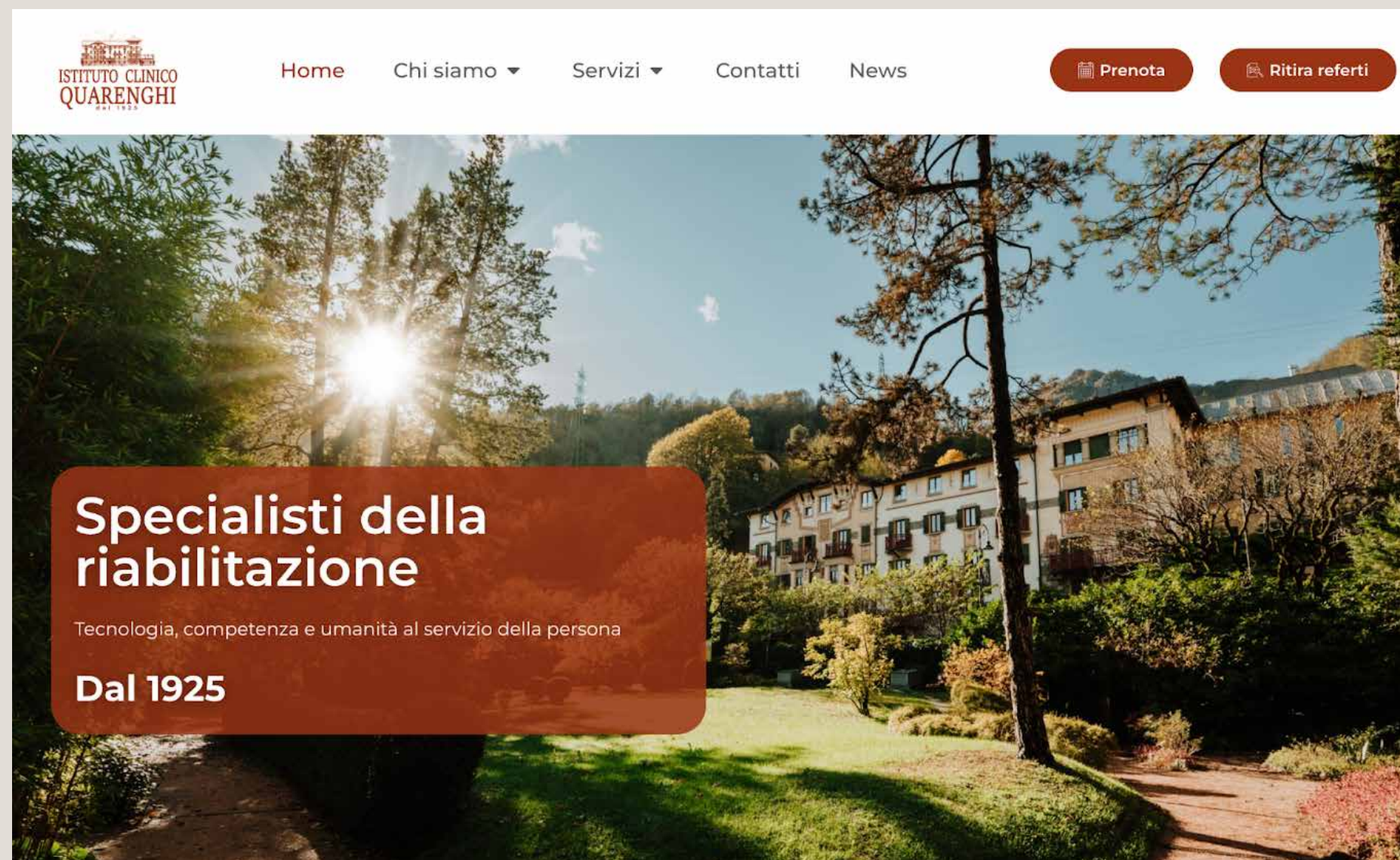
INVESTMENT STYLE

Non campagne isolate.
Un sistema di acquisizione strutturato.
Performance misurabile e scalabile.

Istituto Clinico Quarenghi

ISTITUTO CLINICO QUARENCHI È UNA REALTÀ SANITARIA STORICA (ATTIVA DAL 1925), SPECIALIZZATA IN RIABILITAZIONE E SERVIZI CLINICI.

L'OBIETTIVO ERA MODERNIZZARE L'IMMAGINE DIGITALE, AUMENTARE LE RICHIESTE DIRETTE DI CONTATTO E RAFFORZARE IL POSIZIONAMENTO COME STRUTTURA DI RIFERIMENTO NEL TERRITORIO.



HEALTHCARE – DIGITAL REPOSITIONING & PERFORMANCE STRATEGY

_Obiettivi Strategici :

- . Rinnovamento completo presenza digitale
- . Promozione servizi specialistici
- . Generazione chiamate e contatti qualificati
- . Rafforzamento brand positioning sanitario

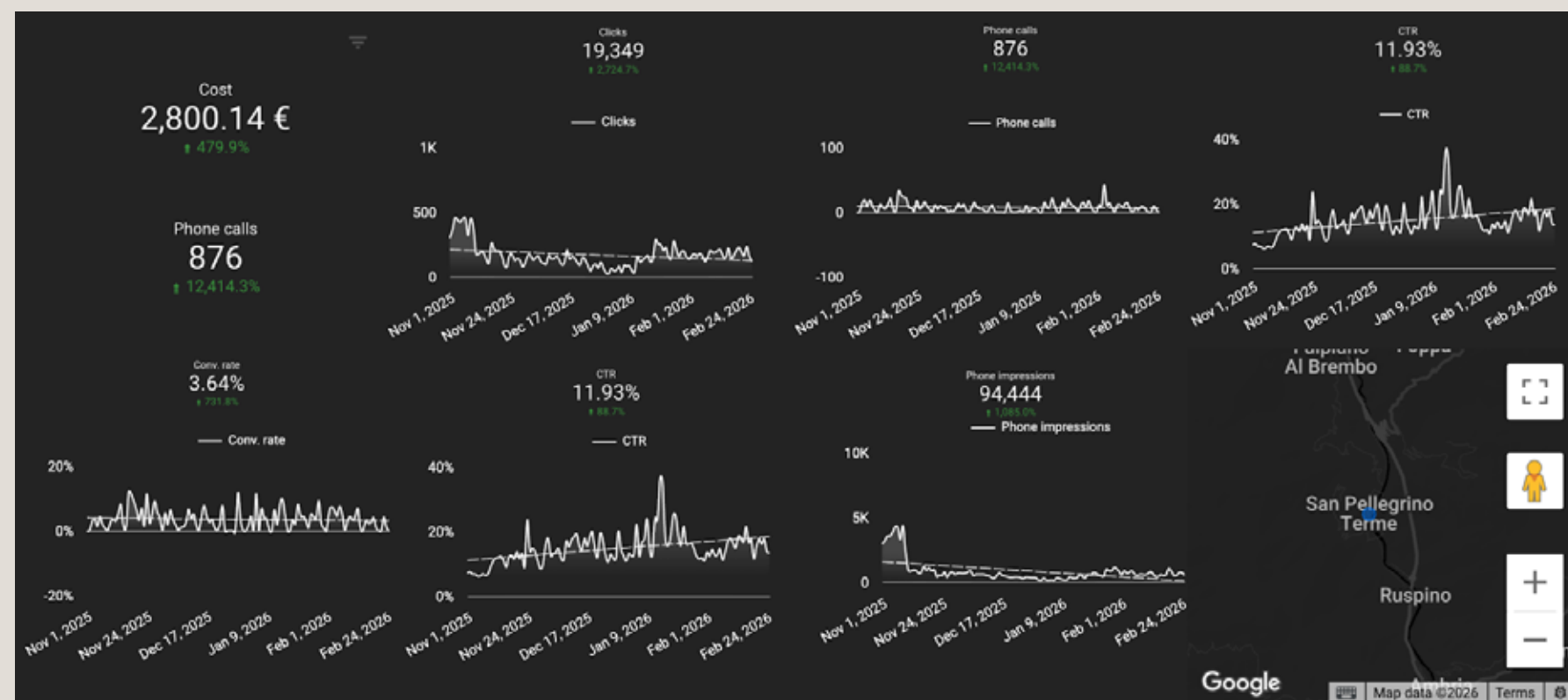
_Intervento Strategico :

Restyling Completo Sito WordPress

- . Progettazione nuova architettura informativa
- . Ottimizzazione UX per facilitare prenotazioni e richieste
- . Strutturazione pagine servizio orientate alla conversione
- . Miglioramento performance tecnica e responsive
- . Integrazione CTA “Prenota” e “Ritira referti”



Istituto Clinico Quarenghi



Google Ads – Obiettivo Chiamate & Servizi

Periodo analizzato (Nov 2025 – Feb 2026):

- . Spesa: 2.800 €
- . Click: 19.349
- . Chiamate generate: 876
- . CTR medio: 11,93%
- . Tasso di conversione: 3,64%
- . Phone impressions: 94.444

Strategia:

- . Campagne Search su servizi riabilitativi e specialistici
- . Estensioni di chiamata attive
- . Ottimizzazione per conversioni telefoniche
- . Targeting locale altamente qualificato



Meta Ads – Awareness & Engagement :

Performance:

- . Budget investito: 506 €
- . Reach: 71.130
- . Link Click: 4.572
- . Phone calls generate: 37
- . Page engagement: 5.244
- . CTR: 2,69%

Strategia:

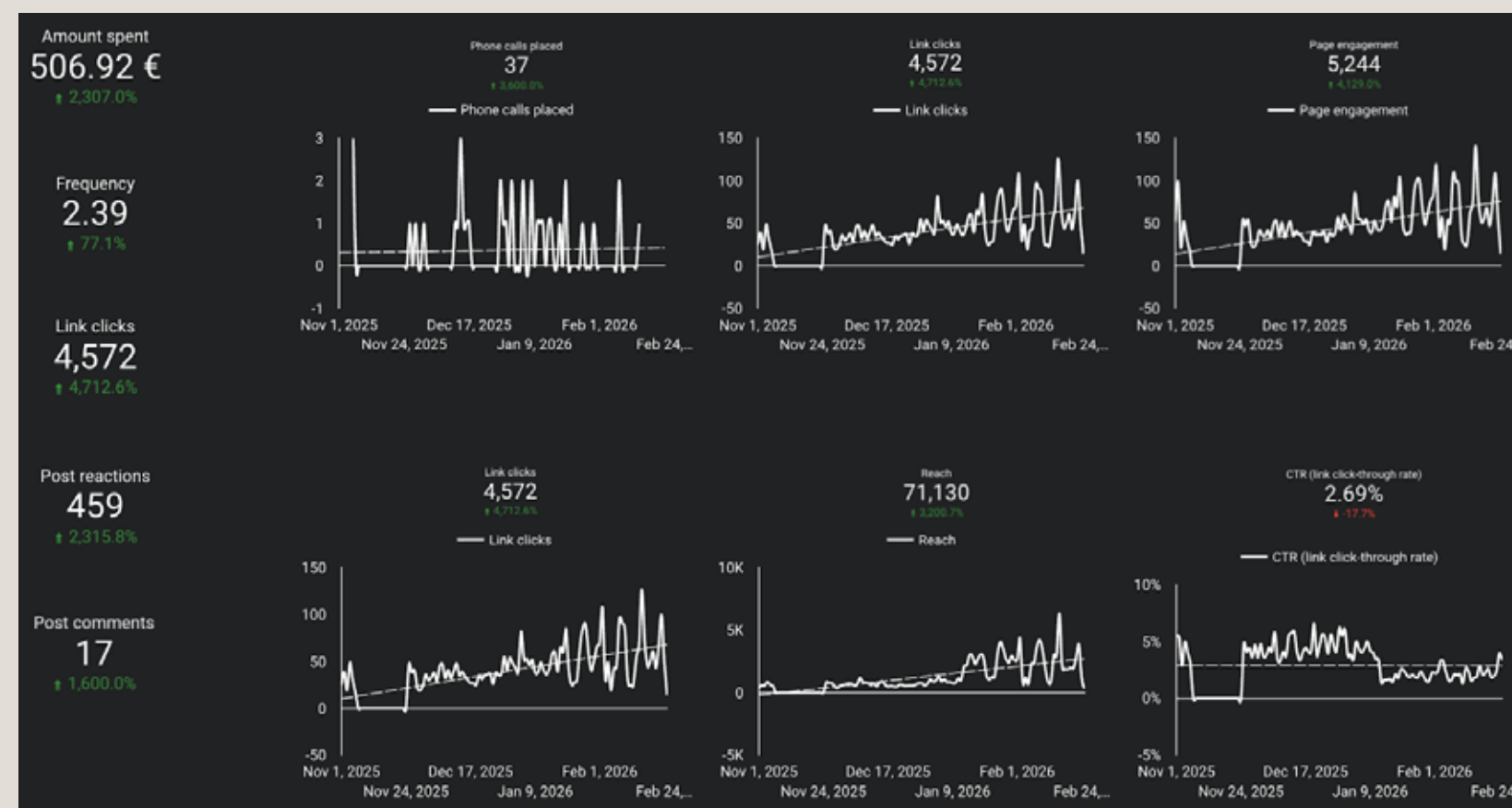
- . Campagne di promozione servizi
- . Campagne traffico e interazione
- . Rafforzamento percezione autorevolezza sanitaria
- . Funnel integrato con Google Ads

Impatto Strategico :

- . Aumento significativo chiamate dirette
- . Incremento visibilità territoriale
- . Miglioramento tasso di clic su campagne Search
- . Presenza digitale coerente con posizionamento storico e istituzionale
- . Sistema integrato sito + advertising orientato a conversione

Non è stato solo un rifacimento sito.

È stato costruito un sistema digitale capace di generare contatti, consolidare autorevolezza e sostenere la crescita nel tempo.

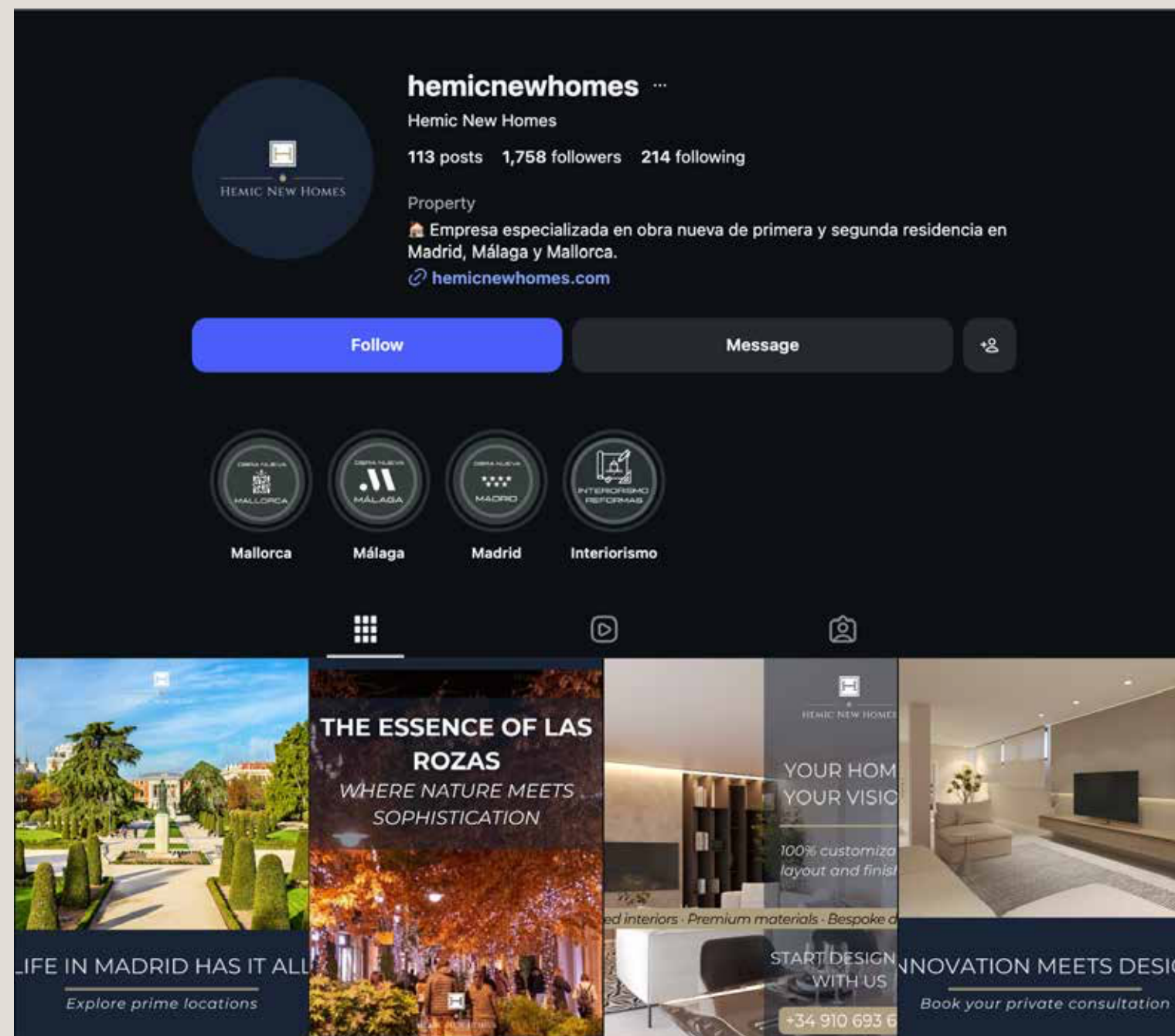


Hemic New Homes

REAL ESTATE – LEAD GENERATION & BRAND POSITIONING

HEMIC NEW HOMES È UN'AZIENDA IMMOBILIARE SPECIALIZZATA IN OPERE NUOVE DI PRIMA E SECONDA RESIDENZA A MADRID, MÁLAGA E MALLORCA.

OBIETTIVO: GENERARE LEAD QUALIFICATI E AUMENTARE L'ENGAGEMENT DIGITALE, RAFFORZANDO IL POSIZIONAMENTO PREMIUM DEL BRAND.



_Social Media Management :

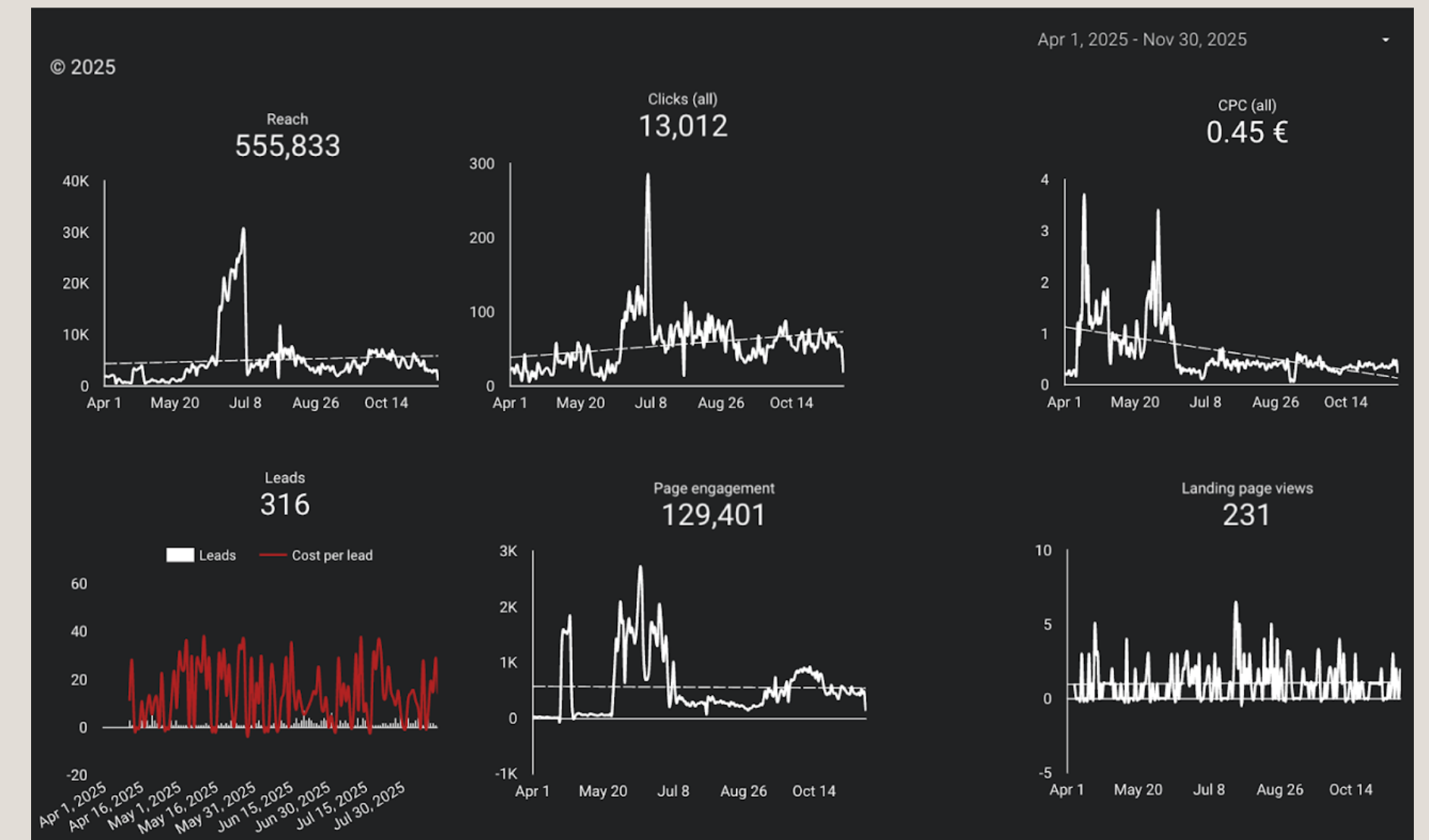
- . Gestione completa profilo Instagram
- . Strutturazione feed coerente con identità premium
- . Produzione contenuti orientati a lifestyle, valore immobiliare e location esclusive
- . Ottimizzazione bio, highlights e call to action

_Meta Ads – Lead Generation & Engagement :

- . Costruzione funnel (awareness + conversion)
- . Campagne lead generation con targeting su buyer e investitori alto profilo
- . Campagne engagement per consolidare riconoscibilità
- . Ottimizzazione continua su CPC e costo per lead

_Performance (Aprile – Novembre 2025) :

- . Reach: 555.833
- . Click totali: 13.012
- . CPC medio: 0,45 €
- . Leads generati: 316
- . Page Engagement: 129.401
- . Landing Page Views: 231



_Impatto Strategico :

- . Riduzione progressiva del costo per clic
- . Sistema strutturato di acquisizione contatti
- . Aumento engagement su audience qualificata
- . Rafforzamento del posizionamento premium nel mercato immobiliare spagnolo

Non è stata solo gestione social e advertising.

È stato costruito un sistema di crescita, visibilità e acquisizione strutturata nel segmento real estate premium.

Attorney Shapiro



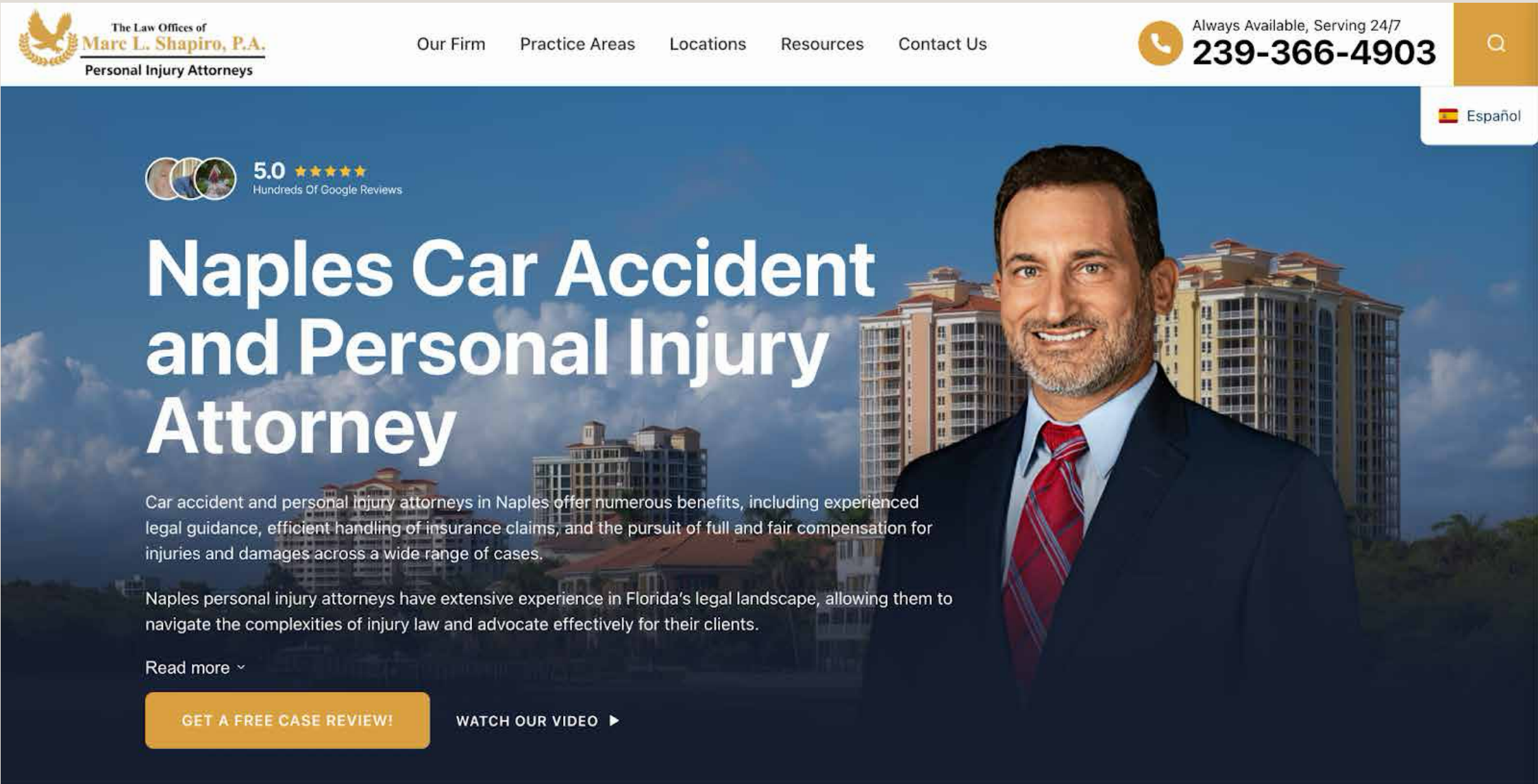
PERSONAL INJURY LAW – CALL GENERATION & MARKET AUTHORITY

STUDIO LEGALE SPECIALIZZATO IN PERSONAL INJURY E CAR ACCIDENT CASES CON FORTE PRESENZA A NAPLES, FLORIDA.
OBIETTIVO PRINCIPALE: AUMENTARE LE CHIAMATE QUALIFICATE E CONSOLIDARE IL POSIZIONAMENTO COME RIFERIMENTO NEL SETTORE INJURY LAW LOCALE.

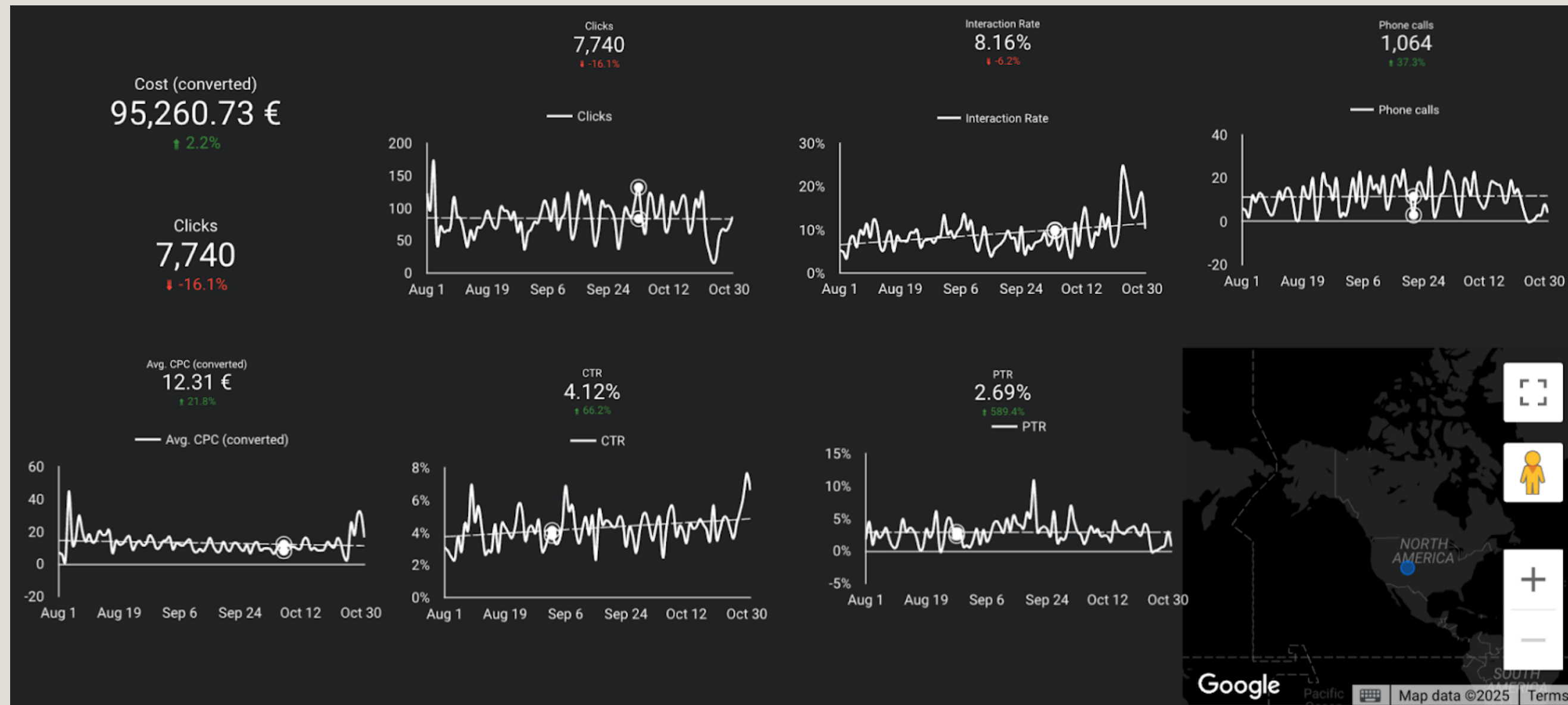


Obiettivi Strategici :

- . Generazione chiamate altamente qualificate
- . Promozione servizi di Personal Injury
- . Rafforzamento brand authority nel mercato di riferimento
- . Ottimizzazione costo per conversione



Attorney Shapiro



Intervento Strategico :

Google Ads – High Intent Call Strategy

Periodo analizzato

(Aug 1 – Oct 31, 2025):

- . Budget investito: 95.260 €
- . Clicks: 7.740
- . Phone calls generate: 1.064
- . CTR: 4,12%
- . Interaction rate: 8,16%
- . Avg CPC: 12,31 €

Strategia:

- . Campagne Search su keyword ad alta intenzione (Car Accident Lawyer, Personal Injury Attorney, ecc.)
- . Targeting geolocalizzato su Naples e area Florida
- . Estensioni di chiamata e ottimizzazione per conversioni telefoniche
- . Ottimizzazione continua su query, bidding e qualità traffico

Meta Ads – Brand Positioning & Support Funnel :

- . Campagne di awareness e retargeting
- . Rafforzamento riconoscibilità del volto e dell'autorevolezza dell'avvocato
- . Supporto al traffico Google Ads
- . Costruzione trust attraverso social proof e contenuti istituzionali

Impatto Strategico :

- . Oltre 1.000 chiamate generate nel periodo analizzato
- . Strutturazione sistema stabile di acquisizione lead telefonici
- . Incremento visibilità locale nel segmento altamente competitivo injury law
- . Rafforzamento percezione di affidabilità e leadership nel mercato



Non è stata solo gestione advertising.

È stato costruito un sistema di acquisizione telefonica ad alta intenzione in uno dei mercati legali più competitivi degli Stati Uniti.

Terrecotte del Sole



ARTIGIANATO SICILIANO – E-COMMERCE GROWTH & MARKETPLACE STRATEGY

TERRECOTTE DEL SOLE È UN BRAND SPECIALIZZATO NELLA PRODUZIONE ARTIGIANALE DI CERAMICHE SICILIANE, IN PARTICOLARE **TESTE DI MORO** E COMPLEMENTI DECORATIVI DI ALTO VALORE ARTISTICO.

OBIETTIVO: AUMENTARE LE VENDITE ONLINE, STRUTTURARE UN SISTEMA E-COMMERCE SCALABILE E RAFFORZARE IL POSIZIONAMENTO DEL BRAND NEL SEGMENTO ARTIGIANATO PREMIUM.

_Obiettivi Strategici :

- . Incremento vendite e-commerce
- . Espansione su marketplace (Amazon)
- . Costruzione funnel completo (TOFU – MOFU – BOFU)
- . Rafforzamento brand awareness nazionale e internazionale

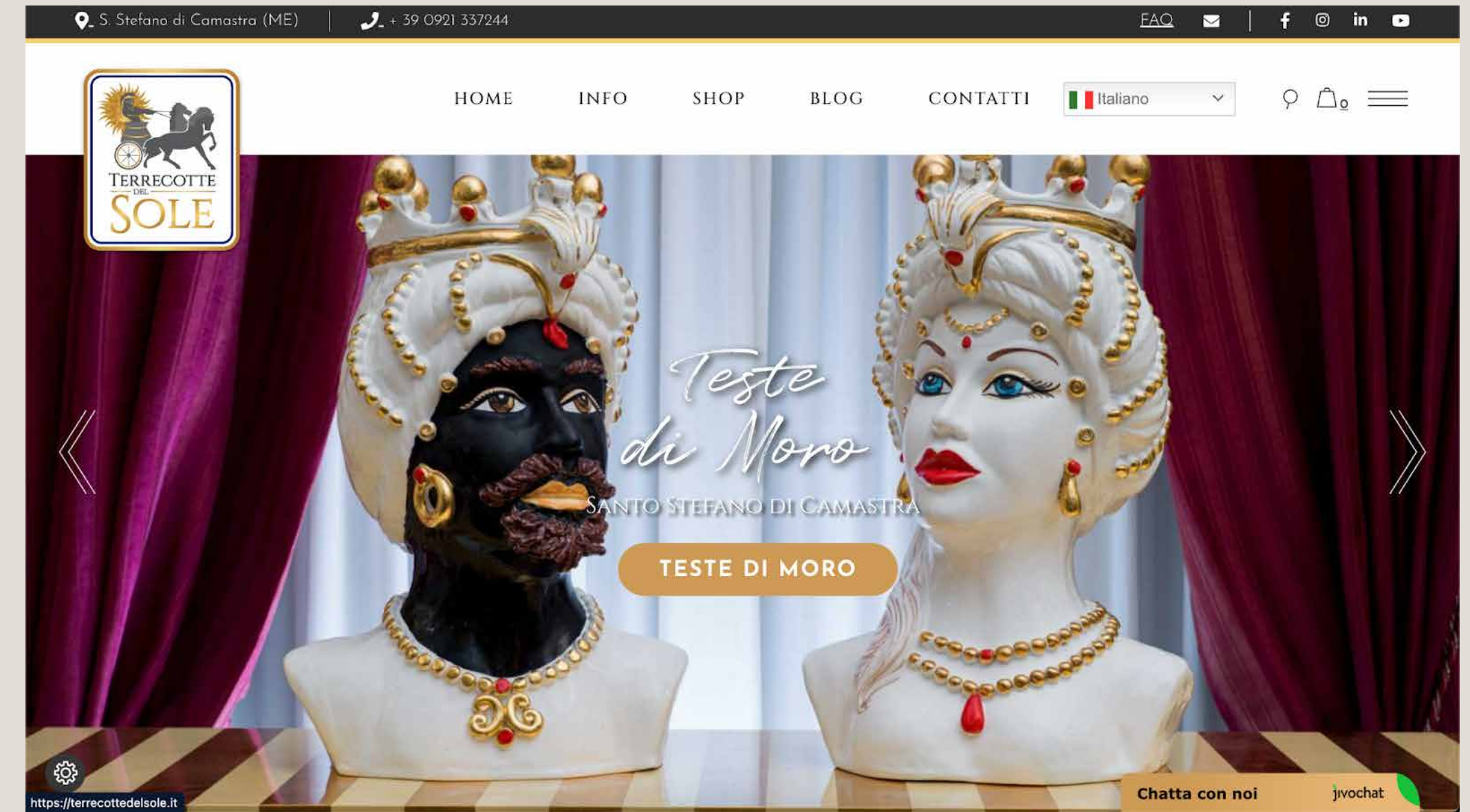
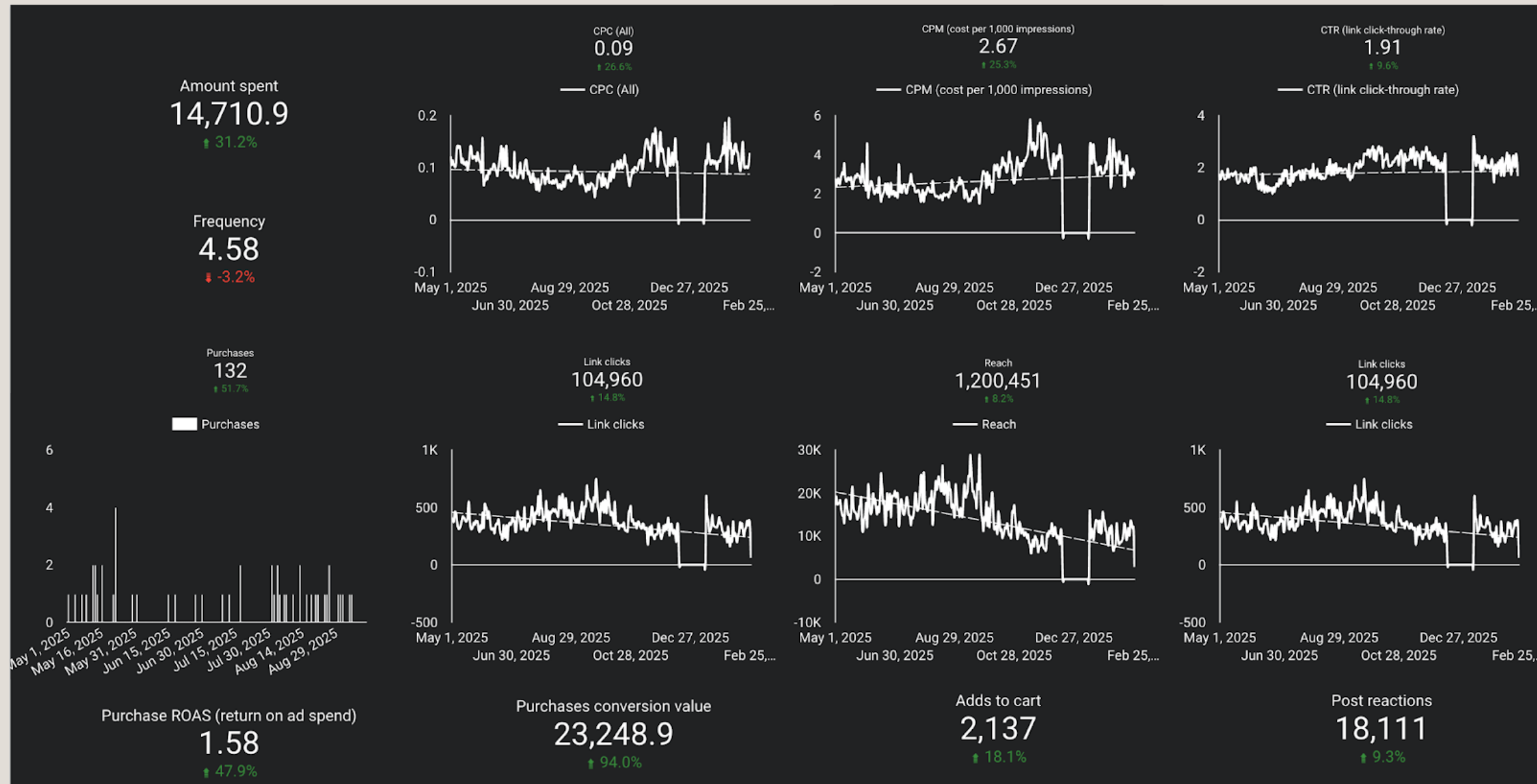
_Intervento Strategico :

Catalog Management & Marketplace Setup

- . Importazione e strutturazione catalogo prodotti su Meta
- . Creazione e ottimizzazione catalogo Amazon
- . Allineamento feed prodotti e categorie
- . Ottimizzazione schede prodotto per conversione



Terrecotte del Sole



Meta Ads – Full Funnel Strategy :

Struttura Funnel:

TOFU (Awareness)

- . Campagne brand positioning
- . Contenuti visual orientati a heritage e artigianalità

MOFU (Consideration)

- . Campagne traffico e interazione
- . Retargeting utenti coinvolti

BOFU (Conversion)

- . Campagne vendite catalogo
- . Dynamic product ads
- . Retargeting carrelli e view content

Performance:

- . Budget investito: 14.710 €
- . Link clicks: 104.960
- . Reach: 1.200.451
- . Purchases: 132
- . Add to cart: 2.137
- . Conversion value: 23.248 €
- . ROAS: 1,58
- . CTR medio: 1,91%

Amazon Ads – Marketplace Growth

- . Campagne Sponsored Products
- . Campagne Sponsored Brands
- . Ottimizzazione keyword ad alta intenzione
- . Difesa brand su marketplace
- . Strategia di visibilità su categorie decorative premium

Impatto Strategico :

- . Strutturazione sistema di vendita integrato e-commerce + Amazon
- . Creazione funnel completo scalabile
- . Aumento traffico qualificato e carrelli
- . Rafforzamento percezione brand artigianale di qualità
- . Ingresso strutturato nel canale marketplace

Non è stata solo gestione advertising.

È stato costruito un ecosistema digitale capace di trasformare l'artigianato in performance e posizionamento competitivo.

FRISA PRESEPI.

E-COMMERCE NATALIZIO – PERFORMANCE MARKETING & FULL FUNNEL STRATEGY

FRISA È UN BRAND SPECIALIZZATO IN ARTICOLI PER PRESEPI: ILLUMINAZIONE, EFFETTI ELETTRONICI, STATUE, ACCESSORI E SCENOGRAFIE.

OBIETTIVO: INCREMENTARE LE VENDITE ONLINE DURANTE IL PERIODO STAGIONALE, STRUTTURARE UN FUNNEL COMPLETO E SVILUPPARE UN SISTEMA DI ACQUISIZIONE LEAD PER CAMPAGNE NEWSLETTER.

_Obiettivi Strategici :

- . Aumento vendite e-commerce
- . Gestione e ottimizzazione catalogo prodotti
- . Strutturazione funnel TOFU – MOFU – BOFU
- . Raccolta contatti per campagne email marketing
- . Rafforzamento brand awareness nel settore presepi

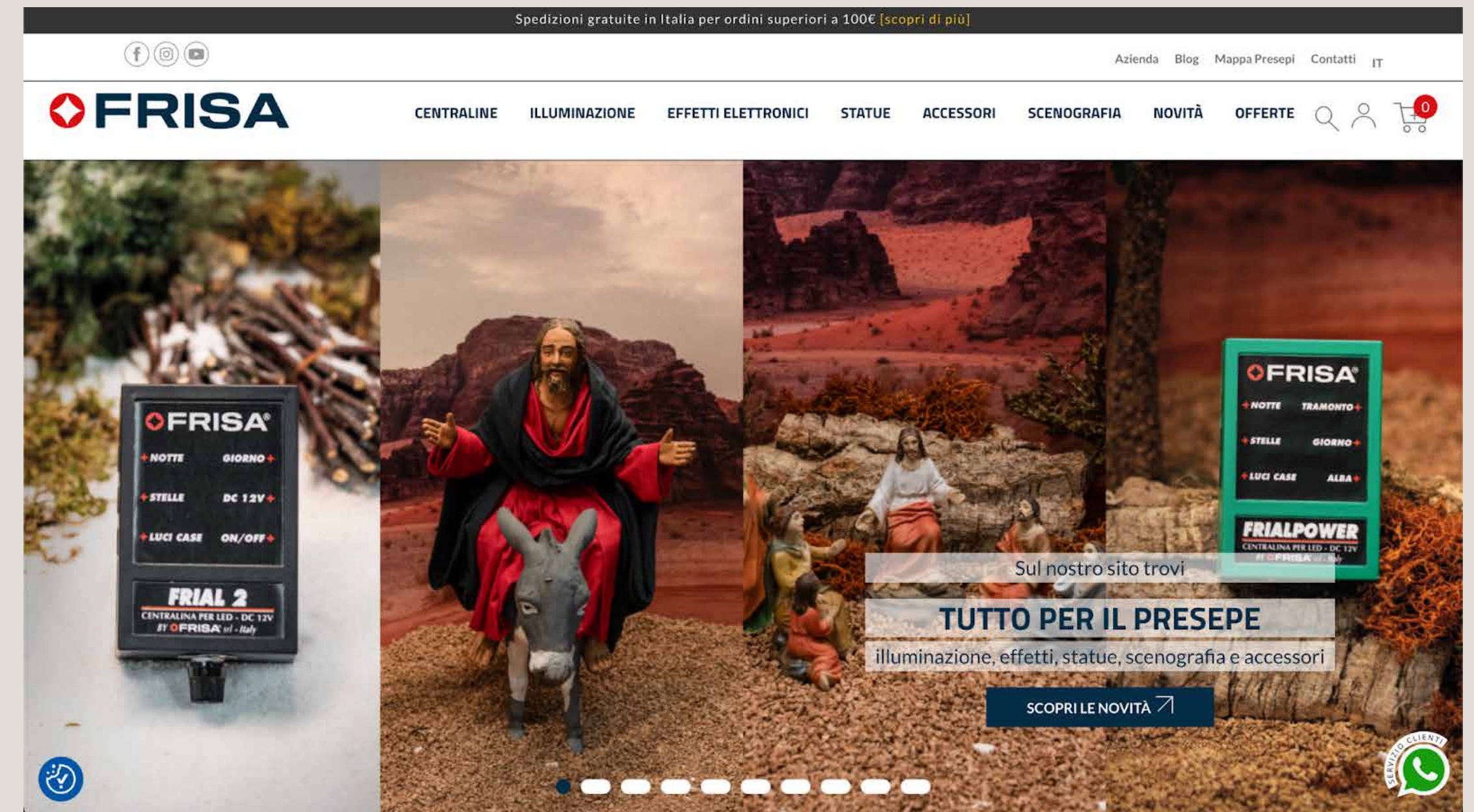
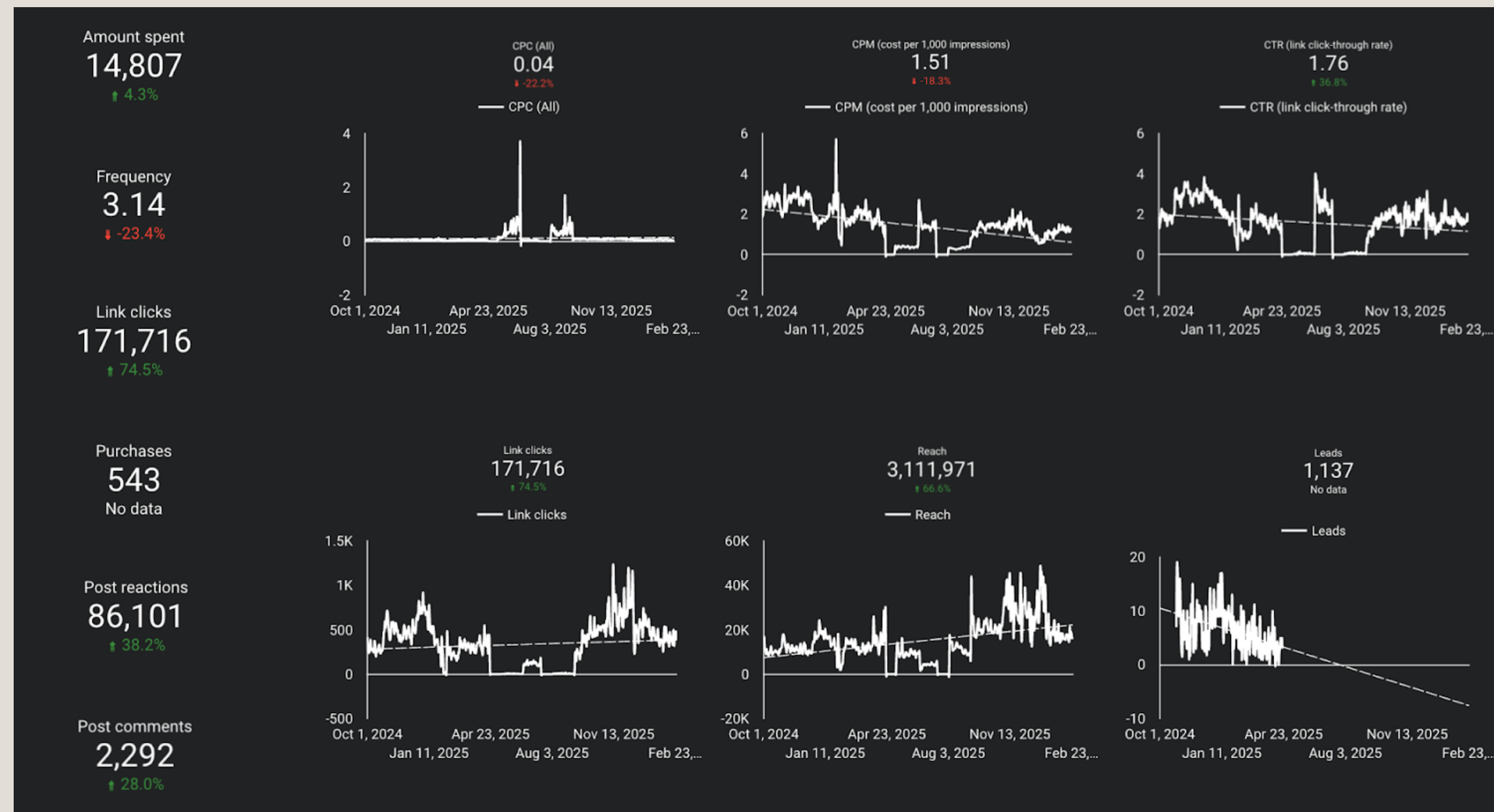
_Intervento Strategico :

Catalog Management

- . Gestione e ottimizzazione catalogo Meta
- . Segmentazione prodotti per categorie
- . Strutturazione feed per campagne dinamiche
- . Ottimizzazione creatività prodotto



FRISA PRESEPI



Meta Ads – Full Funnel :

TOFU (Awareness)

- . Campagne di copertura e traffico
- . Promozione novità e linee prodotto

MOFU (Consideration)

- . Retargeting utenti coinvolti
- . Campagne interazione e visualizzazioni prodotto

BOFU (Conversion)

- . Dynamic product ads
- . Retargeting carrelli e visitatori
- . Ottimizzazione su ROAS

Performance (Ott 2024 – Feb 2026):

- . Budget investito: 14.807 €
- . Link clicks: 171.716
- . Reach: 3.111.971
- . Purchases: 543
- . Add to cart: 2.137
- . CTR medio: 1,76%
- . Post reactions: 86.1018
- . Post comments: 2.292

Lead Generation – Newsletter

- . Campagne dedicate alla raccolta contatti
- . Incentivazione iscrizione tramite promozioni stagionali
- . Segmentazione utenti per remarketing
- . Integrazione con strategie e-commerce

_Impatto Strategico :

- . Strutturazione funnel stagionale altamente performante
- . Incremento significativo traffico e vendite
- . Database proprietario ampliato
- . Sistema di remarketing attivo e scalabile
- . Maggiore riconoscibilità del brand nel settore natalizio

Non è stata solo una campagna stagionale.

È stato costruito un sistema di vendita strutturato, replicabile e orientato alla performance nel tempo.

Ice Baby Jewellery

JEWELRY E-COMMERCE – INTERNATIONAL SCALING & FULL PERFORMANCE ECOSYSTEM

BRAND E-COMMERCE SPECIALIZZATO IN GIOIELLI GOLD PLATED E ICED-OUT JEWELRY CON SPEDIZIONI INTERNAZIONALI.

OBIETTIVO: SCALARE LE VENDITE ONLINE, STRUTTURARE UN SISTEMA MARKETING COMPLETO E POSIZIONARE IL BRAND IN MODO COMPETITIVO NEL MERCATO INTERNAZIONALE.

_Obiettivi Strategici :

- . Incremento fatturato e-commerce
- . Espansione internazionale
- . Strutturazione ecosistema marketing integrato
- . Ottimizzazione funnel conversione
- . Aumento customer retention

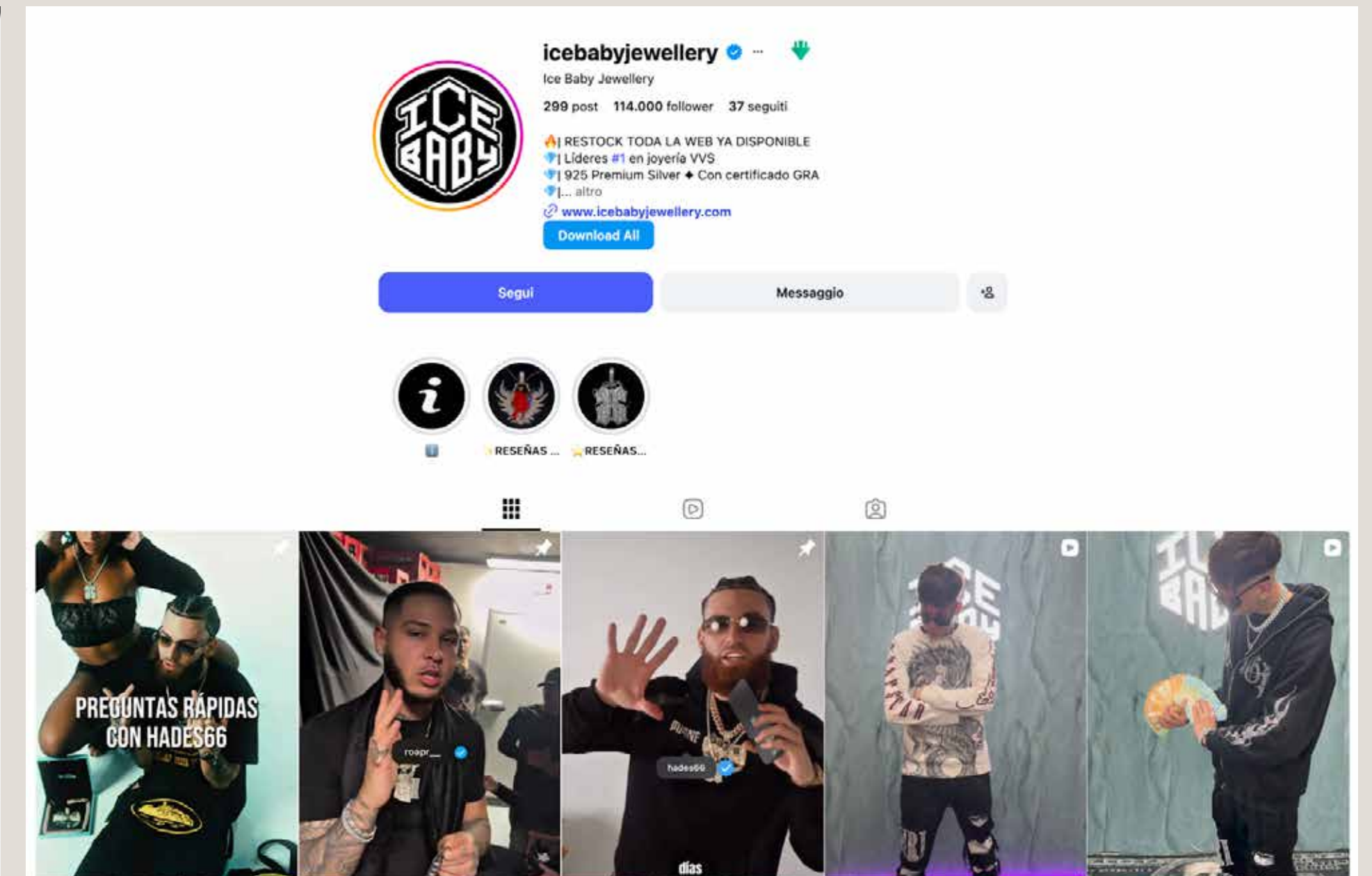
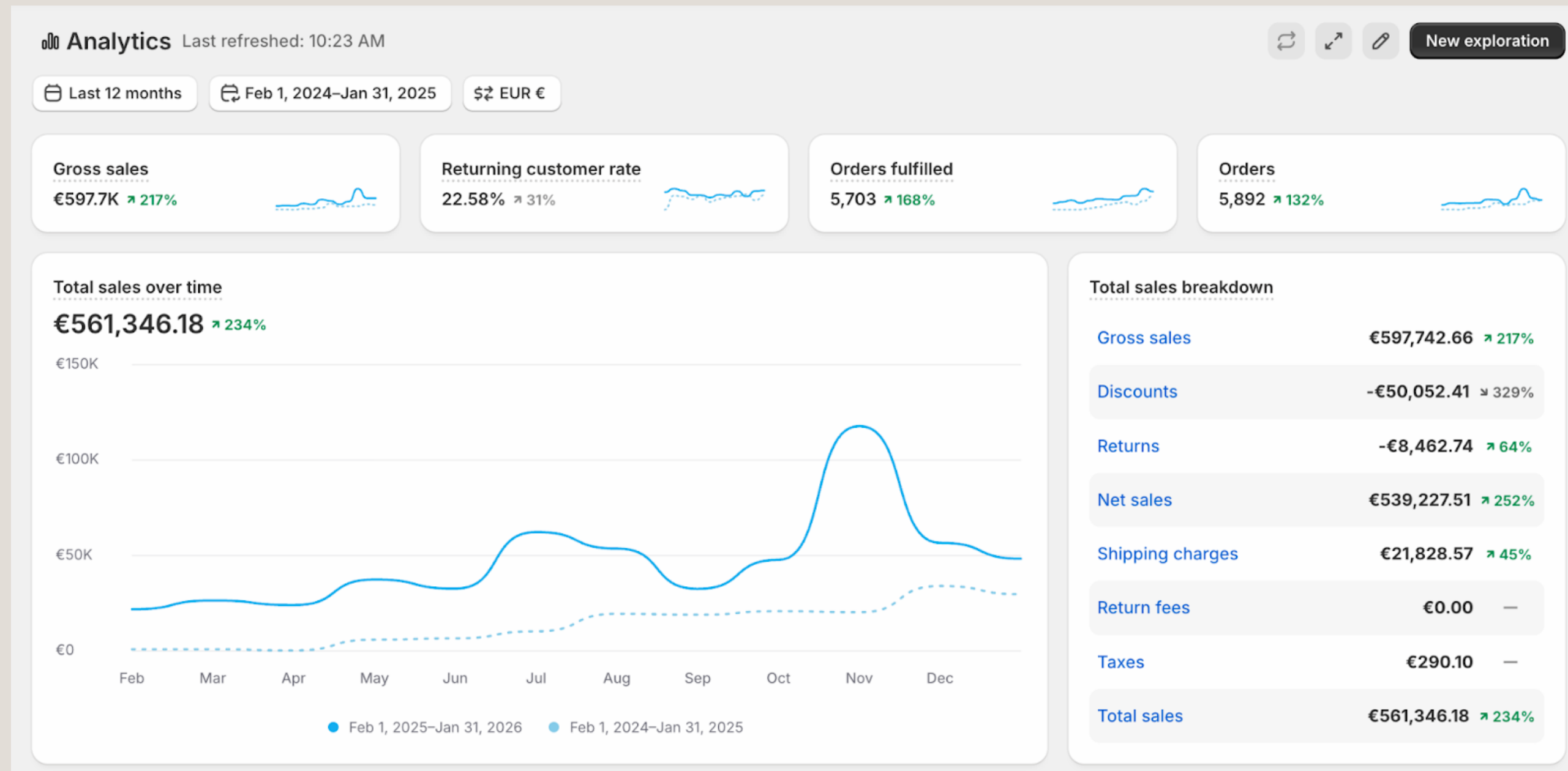
_Intervento Strategico :

E-commerce Optimization

- . Gestione e ottimizzazione catalogo prodotti
- . Traduzione sito per espansione internazionale
- . Ottimizzazione UX e percorsi di conversione
- . Miglioramento struttura offerte e promozioni



Ice Baby Jewellery



_Paid Advertising – Multi Channel Strategy :

Meta Ads :

- . Full funnel (TOFU – MOFU – BOFU)
- . Dynamic product ads
- . Retargeting carrelli e visitatori
- . Scaling campagne conversione

Google Ads :

- . Search ad alta intenzione
- . Performance Max per e-commerce
- . Shopping campaigns
- . Difesa brand

TikTok Ads :

- . Creatività native orientate a conversione
- . Campagne awareness e sales
- . Test continui su angoli creativi

Email Marketing

- . Flussi automatici (abandoned cart, welcome, retention)
- . Segmentazione clienti
- . Campagne promozionali stagionali
- . Ottimizzazione LTV

Performance (ultimi 12 mesi):

- . Total Sales: 561.346 € (+234%)
- . Gross Sales: 597.742 € (+217%)
- . Net Sales: 539.227 € (+252%)
- . Ordini: 5.892 (+132%)
- . Returning Customer Rate: 22,58%

_Impatto Strategico :

- . Crescita significativa del fatturato
- . Sistema marketing omnichannel integrato
- . Aumento clienti ricorrenti
- . Struttura scalabile internazionale
- . Ottimizzazione completa funnel di vendita

Non è stata solo gestione campagne.
È stato costruito un ecosistema e-commerce completo, scalabile e orientato alla crescita internazionale.



GG Cosmesi & T-BABY Store

BEAUTY & BABY ECOSYSTEM – GROWTH STRATEGY & PERFORMANCE MARKETING

Strategic Framework

Abbiamo lavorato su tre direttrici:

1. Posizionamento & Identità

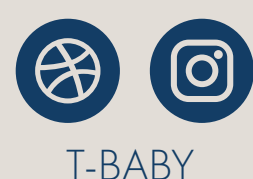
Costruzione di un brand credibile nel settore dermocosmetico e baby care, con linguaggio empatico e consulenziale.

2. Performance & Conversione

Integrazione tra e-commerce, ADV e campagne geolocalizzate per aumentare vendite online e traffico in-store.

3. Community & Fiducia

Attivazione di neo mamme autorevoli e influencer verticali per rafforzare reputazione e generare traffico qualificato.



UN ECOSISTEMA INTEGRATO CHE UNISCE E-COMMERCE BEAUTY, RETAIL FISICO E SEGMENTO MATERNITY & BABY CARE, SVILUPPATO PER COSTRUIRE AUTOREVOLEZZA, GENERARE TRAFFICO QUALIFICATO E MASSIMIZZARE CONVERSIONI. L'OBIETTIVO NON ERA SOLO COMUNICARE. ERA STRUTTURARE UN SISTEMA DI CRESCITA MISURABILE E SOSTENIBILE.



_Strategic Positioning & Growth Plan : Definizione della strategia di posizionamento nel mercato beauty, con focus su autorevolezza, fiducia e relazione.

_E-commerce Development & Optimization :

Supervisione strategica della piattaforma GG Cosmesi con ottimizzazione contenuti, struttura e conversione.

_Social Media Management : Gestione editoriale e creativa dei canali social con piano contenuti orientato a educazione, consulenza e community building.

_Advertising (Meta Ads & Google Ads) :

Pianificazione e gestione campagne per:

- . acquisizione traffico e vendite
- . promozione prodotti
- . awareness territoriale

_Influencer Strategy & Collaborations : Selezione e gestione collaborazioni con creator coerenti con il posizionamento del brand.

GG Cosmesi & T-BABY Store

Performance & ROI Focus

Il progetto è stato strutturato per :

- . Incrementare traffico qualificato online e offline
- . Aumentare conversioni e vendite
- . Ridurre dispersione budget ADV
- . Rafforzare fidelizzazione
- . Costruire un ecosistema integrato retail + digital



Retail Activation & Event Strategy

Comunicazione e promozione di Open Day e iniziative presso la Casa di Cura Santa Famiglia e punti vendita in Abruzzo.

Influencer Marketing Strategy – Neo Mamme Profiled

Sviluppo di una strategia mirata con **neo mamme note e profili autorevoli nel settore baby**, selezionate per coerenza valoriale, credibilità reale, community attiva e profilata.

Obiettivo:

- . generare traffico qualificato
- . rafforzare fiducia e reputazione
- . aumentare conversioni e visite in-store

Nel settore baby, la fiducia è tutto.

Abbiamo costruito una comunicazione che rassicura, coinvolge e crea relazione nel tempo.



Abbiamo trasformato due brand in un ecosistema.
Abbiamo collegato maternità, bellezza e performance.
Abbiamo costruito crescita, non solo visibilità.

GG Cosmesi

CRESCITA ORGANICA SOCIAL



HERO NUMBER

15.007 Visualizzazioni organiche

0,9% da inserzioni
- 99% organico

INSIGHT STRATEGICO

Crescita quasi interamente organica.
Aumento traffico verso e-commerce.
Maggiore esposizione verso pubblico nuovo.



CRESCITA

+104,9%
Attività profilo

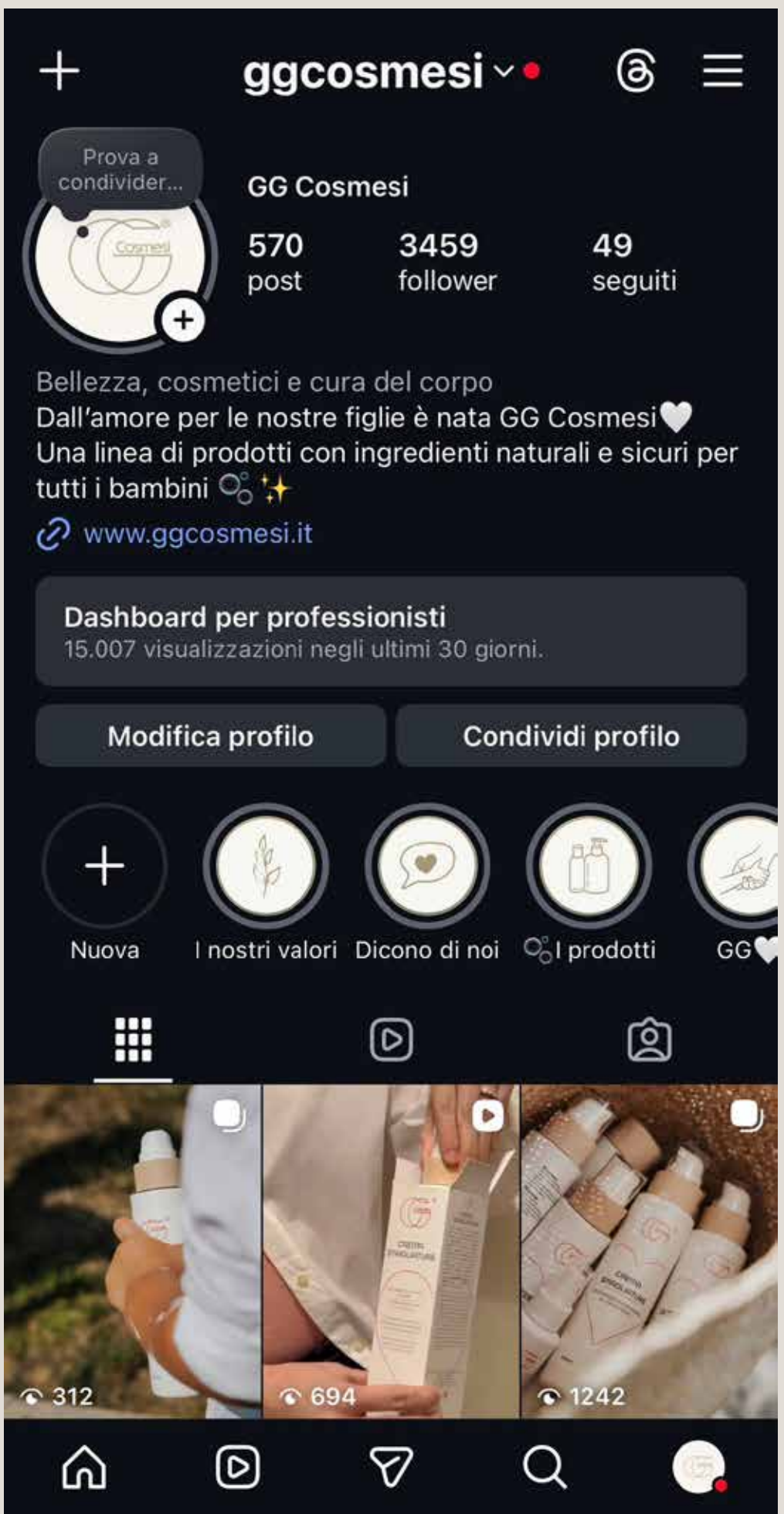
+95,1%
Visite al profilo (671)

+240%
Click link esterno (85)

ESPANSIONE COMMUNITY

+72 nuovi follower
161 interazioni
56,4% pubblico non follower

Piccola nota sotto:
Crescita verso nuovo pubblico
qualificato



Strategia contenuti strutturata.
Zero crescita casuale.
Performance organica misurabile.

T-BABY Store

CRESCITA ORGANICA SOCIAL



HERO NUMBER

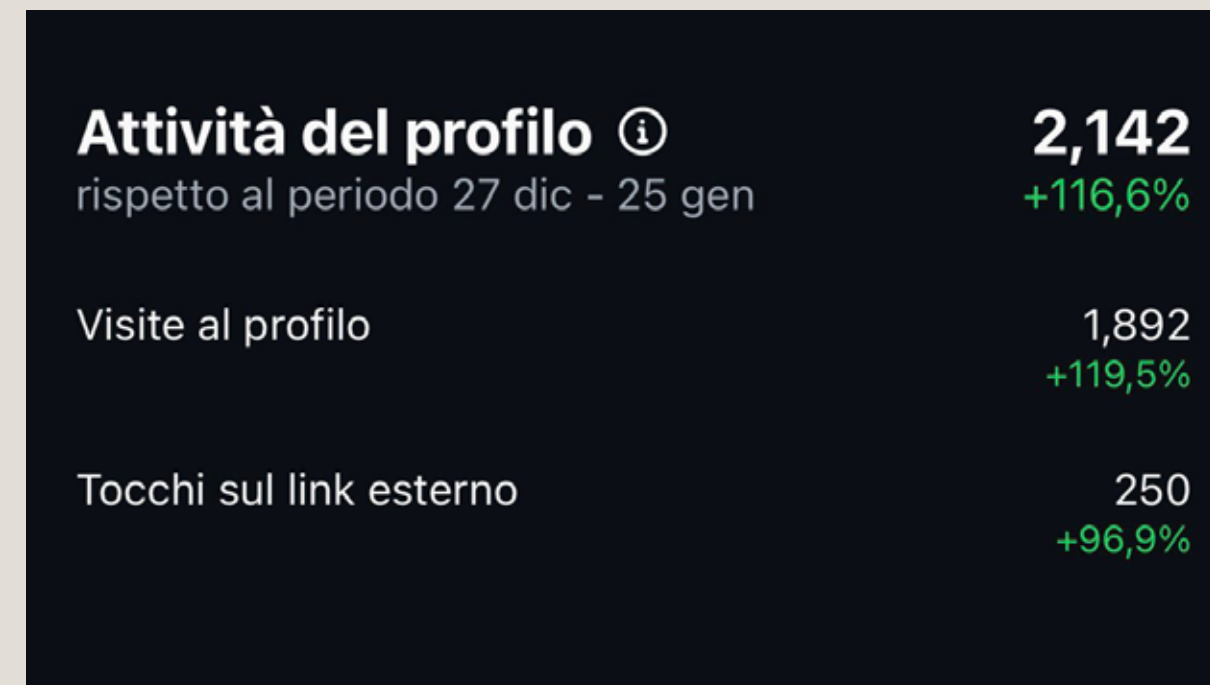
45.419 Visualizzazioni

Distribuzione audience:

55,2% follower

44,8% non follower

- Espansione verso nuovo pubblico qualificato



INSIGHT STRATEGICO

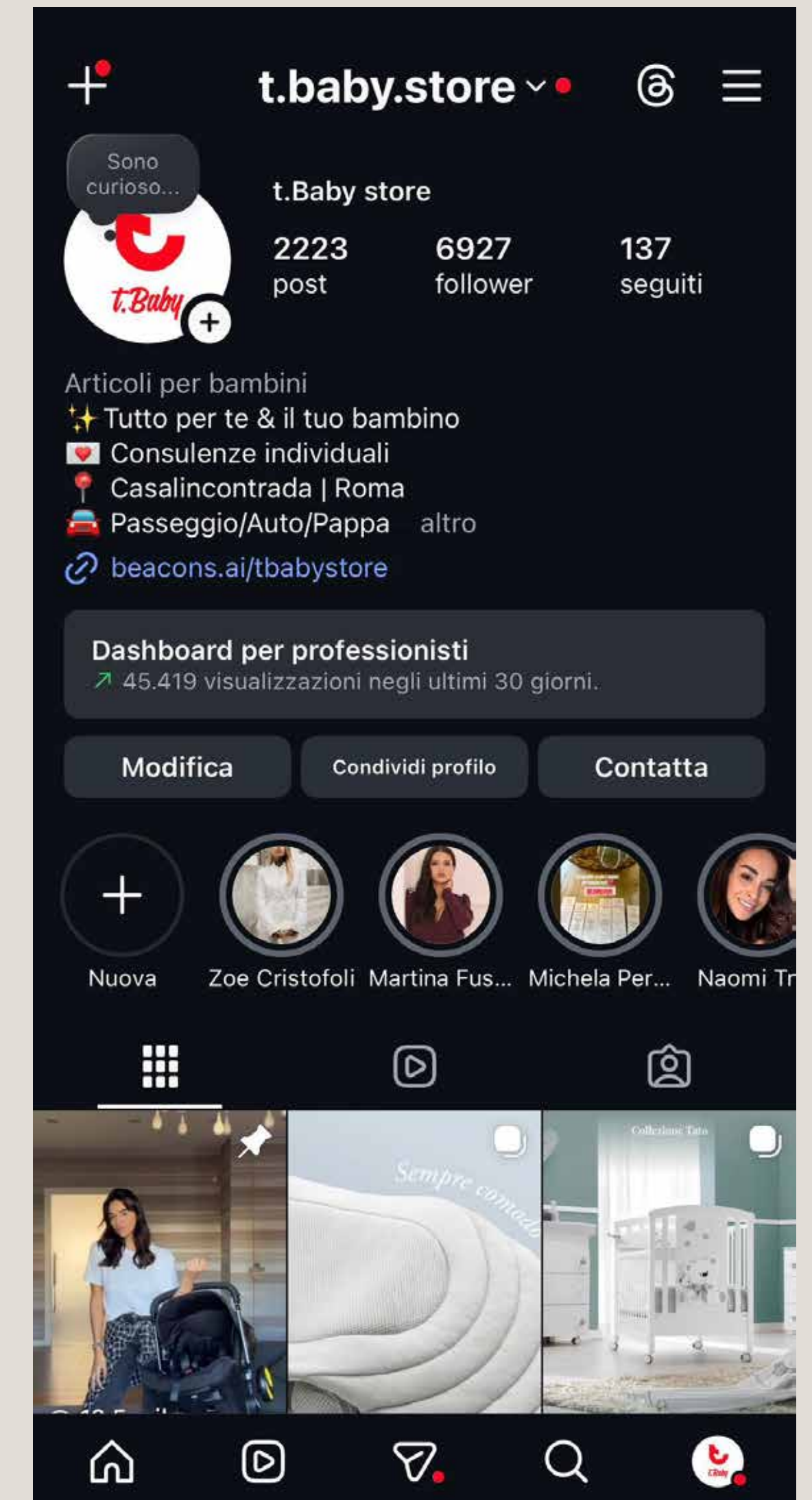
- . Forte incremento visibilità organica
- . Crescita traffico qualificato verso store
- . Aumento conversion intent (click link +96,9%)
- . Espansione community stabile

PERFORMANCE

+116,6% Attività profilo (2.142)
+119,5% Visite al profilo (1.892)
+96,9% Click link esterno (250)

+49,4% Account raggiunti (6.484)
+91 nuovi follower
157 interazioni

Crescita organica strutturata.
Traffico reale.
Community in espansione.



Longevity Talk

EVENTO DEDICATO AI TEMI DELLA LONGEVITÀ, DELL'INNOVAZIONE SCIENTIFICA E DEL BENESSERE EVOLUTO, CON L'OBIETTIVO DI POSIZIONARE JFK E MOVEO COME PUNTI DI RIFERIMENTO NEL PANORAMA HEALTH & WELLNESS.

UN FORMAT DI ALTO PROFILO CHE HA UNITO APPROFONDIMENTO SCIENTIFICO, VISIONE STRATEGICA E APPLICAZIONE CONCRETA, COINVOLGENDO PROFESSIONISTI DEL SETTORE, STAKEHOLDER E COMMUNITY INTERESSATA AI TEMI DELLA SALUTE E DELL'OTTIMIZZAZIONE DELLA PERFORMANCE.

L'EVENTO HA REGISTRATO UNA **FORTE PARTECIPAZIONE** E UN COINVOLGIMENTO QUALITATIVO SIGNIFICATIVO, PONENDOSI COME **PRIMO DI UNA SERIE DI APPUNTAMENTI** CHE INTENDONO CONSOLIDARE LA LEADERSHIP DI JFK E MOVEO NEL PANORAMA HEALTH & WELLNESS.

_Strategic Concept & Positioning : Progettazione dell'identità dell'evento come piattaforma di autorevolezza e distinzione nel settore Longevity.

_Full Event Design & Execution : Ideazione del format, selezione e coordinamento dei relatori di alto profilo, gestione operativa e regia dei contenuti.

_Communication Strategy & Targeted ADV : Pianificazione della comunicazione integrata, campagne mirate e attività di promozione digital offline per massimizzare partecipazione e visibilità.

_PR, Networking & Institutional Engagement : Costruzione di relazioni strategiche con partner istituzionali, stakeholder e community verticali.

_Production & Experience Direction : Supervisione creativa di materiali visivi, contenuti video, graphic design e gestione dell'esperienza live per massimizzare memorabilità e impatto.



Abbiamo trasformato un evento in un asset strategico di brand positioning.

Longevity Talk non è solo un talk: è il primo tassello di una visione culturale e relazionale, pensata per costruire **community**, **reputazione** e **crescita sostenibile**.



UN PROGETTO INTERNAZIONALE DOVE INVESTIMENTO E LIFESTYLE SI INCONTRANO: LUX HARMONY È UN **ECO-LUXURY RETREAT PRIVATO A CHUMPHON (THAILANDIA)**, PROGETTATO ATTORNO A **WELLNESS, NATURA, OSPITALITÀ AUTENTICA** E UN MODELLO DI **FRACTIONAL OWNERSHIP (CVV)** CON GESTIONE TURNKEY.

UN CONCEPT CHE UNISCE **LONGEVITY, BENESSERE, FRACTIONAL OWNERSHIP** E SVILUPPO IMMOBILIARE **SOSTENIBILE**, POSIZIONANDOSI NEL SEGMENTO **HIGH-END WELLNESS & LIFESTYLE INVESTMENT**.

IL PROGETTO È ATTUALMENTE IN FASE DI SVILUPPO STRATEGICO E COMUNICATIVO, CON LANCIO UFFICIALE PREVISTO PER GIUGNO 2027.

Lux Harmony

LONGEVITY & ECO-LUXURY RETREAT

LAUNCH PREVISTO: GIUGNO 2027 | THAILAND
IN COLLABORAZIONE CON HCF GROUP

_Strategic Positioning & Longevity Framework :
Definizione del posizionamento internazionale del progetto, costruendo la Longevity come asset strategico e leva distintiva.

_Brand Narrative & Messaging Architecture :
Strutturazione dei pillar comunicativi, storytelling premium, tono di voce e visione valoriale del progetto.

_Art Direction & Visual Guidelines : Sviluppo della direzione creativa e delle linee guida estetiche per garantire coerenza visiva su tutti i touchpoint.

_Pitch Deck & Investor Presentation : Progettazione del deck strategico per presentazione a investitori e stakeholder internazionali.

_Website Strategy & Digital Development : Supervisione strategica e contenutistica del sito, con focus su conversione e posizionamento luxury.

_Social Media Strategy & Content Framework : Piano editoriale, struttura contenuti e strategia di posizionamento digitale pre-launch.

_ADV & Go-To-Market Strategy (2026–2027) : Costruzione della roadmap di lancio, campagne mirate per investitori e audience high-profile.

_Ecosystem Development & Strategic Networking : Supporto nella creazione di connessioni e relazioni coerenti con il segmento wellness, luxury e investimento internazionale.



Stiamo costruendo non solo un progetto immobiliare, ma una piattaforma di posizionamento internazionale.

Lux Harmony rappresenta l'incontro tra Longevity, capitale e visione futura.



Perform 360™

SPORT MANAGEMENT

UN MODELLO DI **GESTIONE MANAGERIALE STRATEGICA** PENSATO PER SOCIETÀ SPORTIVE CHE VOGLIONO CRESCERE CON METODO, NON PER IMPULSO.

PERFORM360™ ENTRA NEL CLUB COME **MANAGEMENT ESTERNO**, INTEGRANDO GOVERNANCE, PERFORMANCE MENTALE E POSIZIONAMENTO DEL BRAND IN UN UNICO SISTEMA COORDINATO.

PERCHÉ IL RISULTATO È SOLO LA PUNTA DELL'ICEBERG.
LA VERA PERFORMANCE NASCE PRIMA: NELLE DECISIONI, NELL'ORGANIZZAZIONE E NELLA GESTIONE DELLA PRESSIONE.



_Concept & Strategic Architecture : Ideazione e strutturazione del modello Perform360™ come sistema manageriale 360° per società sportive.

_Governance & Club Direction :

Supporto diretto su:

- . Direzione strategica e organizzativa del club
- . Leadership e coordinamento staff tecnico
- . Definizione ruoli e responsabilità

_Mental Performance & Pressure Management : Integrazione di percorsi di performance mentale per atleti e staff, con focus su gestione pressione e continuità nel tempo.

_Brand, Identità & Reputazione :

Costruzione del posizionamento del club per renderlo:

- . Credibile
- . Attrattivo
- . Solido nel tempo

_Marketing & Sponsorship Development: Strutturazione di un sistema di comunicazione e visibilità per attrarre sponsor e rafforzare il legame con il territorio.

Non lavoriamo sull'emozione del momento.

Costruiamo sistemi che sostengono la performance nel tempo.



LOVEAT

UN VIAGGIO CHE PARTE DAL CUORE E ARRIVA SULLE TAVOLE, RACCONTANDO IL VALORE DEL BIO E DELLA TRADIZIONE CON UN LINGUAGGIO INNOVATIVO E AUTENTICO.



_Idea Creativa: Diamo forma all'essenza del bio con un concept che abbraccia semplicità e modernità.

_Brand Identity: Una narrazione visiva che unisce Eat, Primo e Gustavita, esaltando unicità e autenticità.

_Studio del Packaging e Realizzazione Etichette: Dettagli che raccontano storie, emozioni e territorio.

_E-commerce: loveat.bio — Un portale intuitivo per immergersi nei valori del brand.

_Gestione Social & ADV: Un dialogo visivo e strategico che ispira, coinvolge e crea connessioni.

_Gestione Eventi: Collaborazioni stellate con ristoranti d'eccellenza, come "La Bandiera".

_Influencer Marketing: Raccontiamo il brand attraverso le voci di chi ne condivide la filosofia.

_Shooting Fotografico/Video: Immagini che celebrano il gusto, la passione e il legame con la terra.



PORTIAMO IN SCENA L'ECCELLENZA FIERISTICA ITALIANA,
RACCONTANDO OGNI EVENTO CON UN LINGUAGGIO
VISIVO CHE EMOZIONA E COINVOLGE.

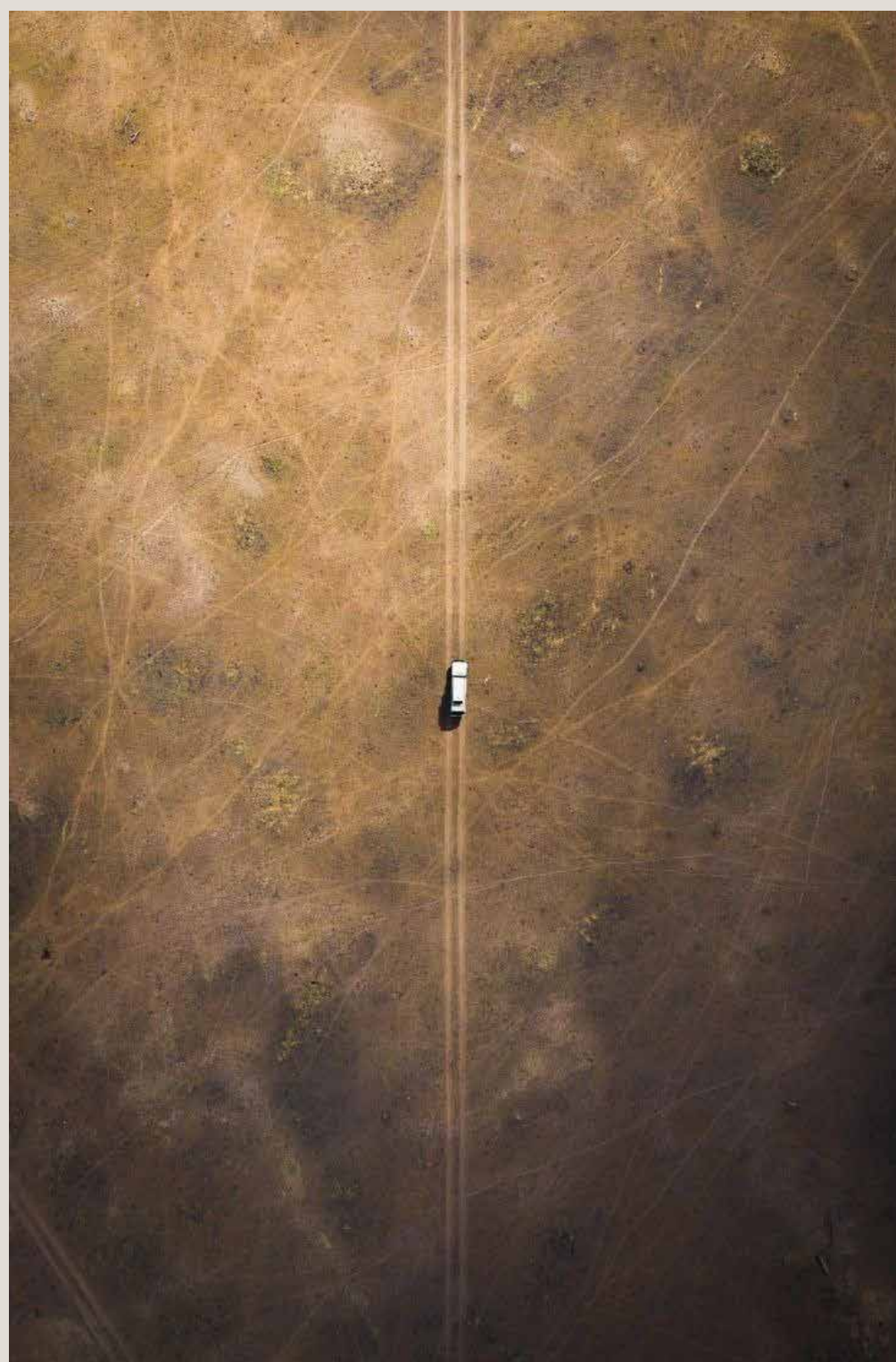
- _Gestione della comunicazione e marketing di eventi nazionali come il "Saral Food" e "Salone dello Studente"
- _Videomaking e shooting fotografico che immortalano l'unicità di ogni momento.
- _Riprese aeree con droni per prospettive emozionanti e immersive.
- _Creazione di contenuti promozionali capaci di far vivere l'esperienza prima ancora di partecipare.



Dromedian Live Campus

Eflyke

STIAMO ACCOMPAGNANDO EFLYKE
NELLA FASE DI LANCIO, TRASFORMANDO
UNA NUOVA IDEA DI MOBILITÀ IN UNA
REALTÀ CONCRETA.



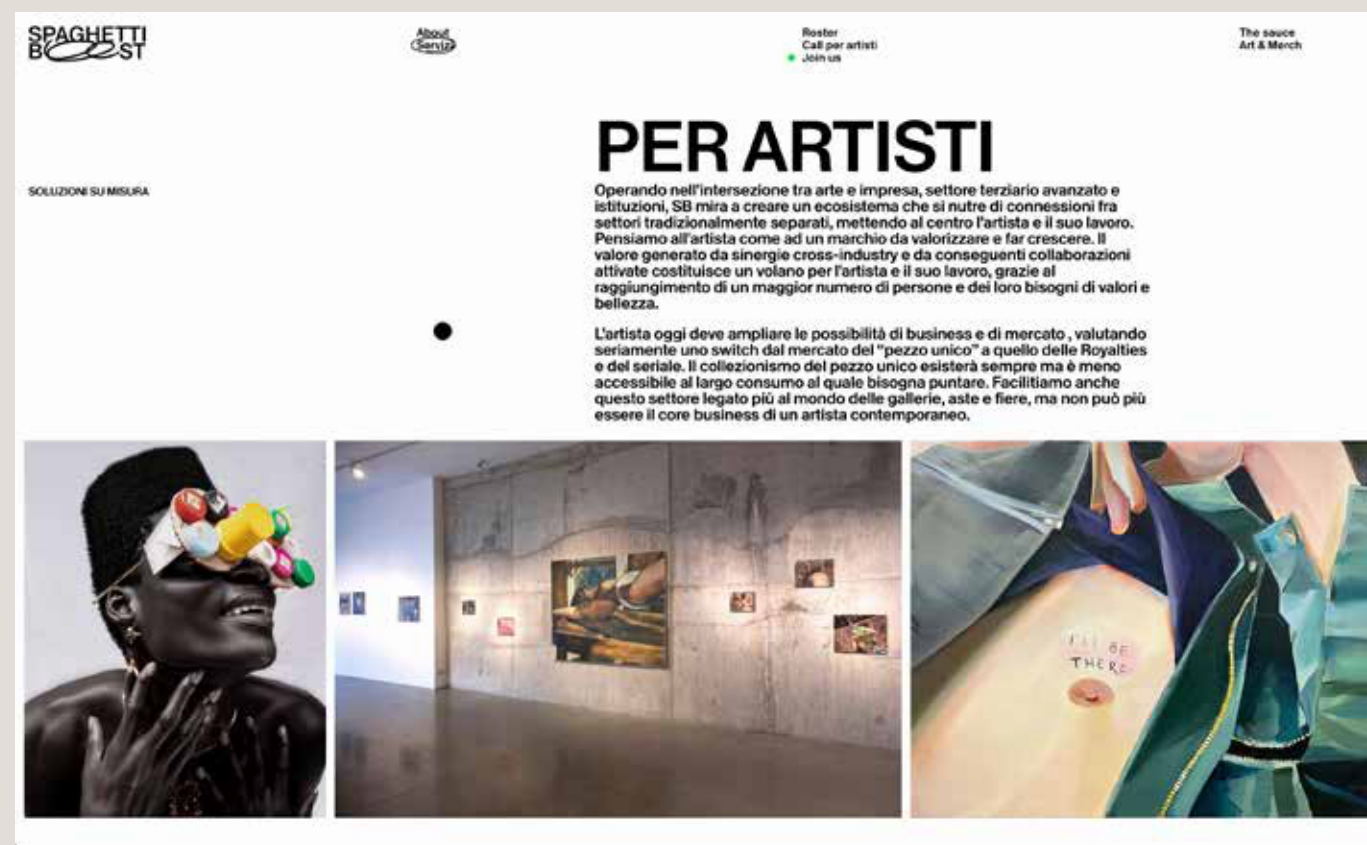
_Idea Creativa: Ideazione di una strategia marketing online/offline per raccontare il brand.

_Event Management: Gestione dell'evento di lancio, curato nei minimi dettagli per lasciare il segno.

_Marketing Crowdfunding: Pianificazione e gestione della raccolta fondi, con focus su engagement e coinvolgimento degli investitori.



Spaghetti Boost



UN RESTYLING CHE PARLA
DI ENERGIA, DINAMISMO
E SPIRITO ITALIANO.

Restyling Sito Web :

Un design innovativo che
unisce funzionalità e
identità visiva.



Gnapp

INNOVAZIONE E AUTOMAZIONE PER RIVOLUZIONARE LA RISTORAZIONE, SVILUPPANDO SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA CHE INTEGRANO ROBOTICA E COLLABORAZIONE UOMO-ROBOT. PORTA LA ROBOTICA E L'IA NEI LOCALI MODERNI, TRASFORMANDO IL LAVORO QUOTIDIANO.



_Restyling sito web : Un design intuitivo per raccontare il futuro della ristorazione intelligente.

_Gestione Social Media : Strategia digitale per posizionare GNAPP come leader nell'automazione food-tech.



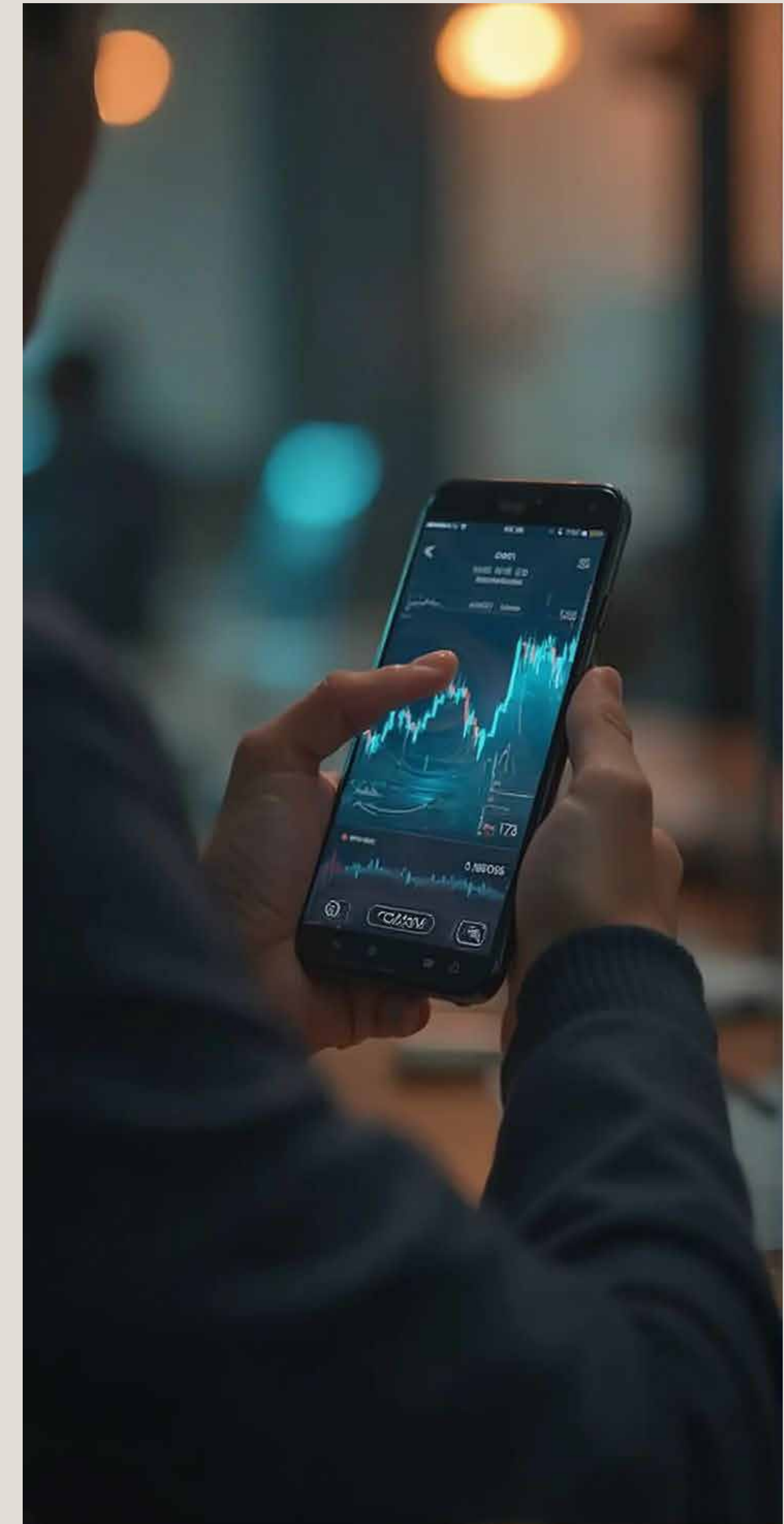
Crypto Entity

BLOCKCHAIN E INNOVAZIONE PER UNA PUBBLICITÀ PIÙ TRASPARENTE E SICURA.

_Gestione comunicazione social : Creazione di contenuti strategici per raccontare il futuro della blockchain applicata al digital advertising.

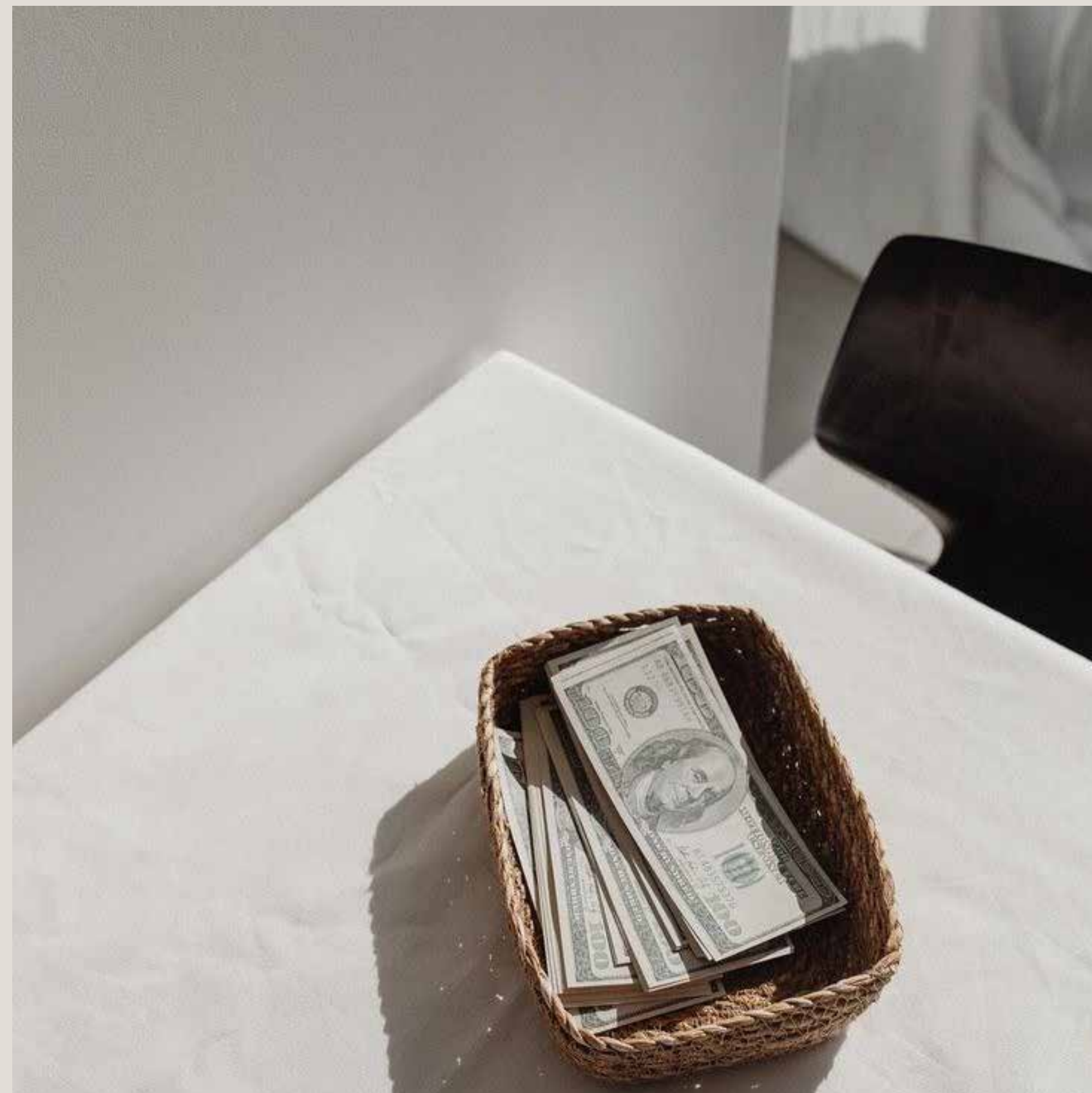
_Partner Estro in Blockchain : Una rivoluzione nella trasparenza delle transazioni pubblicitarie, garantendo sicurezza, affidabilità e tracciabilità in ogni scambio.

Crypto Entity ridefinisce il settore pubblicitario con soluzioni basate su blockchain, assicurando un ecosistema più equo, senza sprechi e senza opacità.



World Economy LAB

ATOMIQ



DIAMO VITA A UN PROGETTO CHE UNISCE ECONOMIA E TECNOLOGIA, RENDENDOLO ACCESSIBILE, MODERNO E INCISIVO.

_Naming: Un'identità forte che trasmette autorevolezza.

_Brand Identity: Una visione grafica moderna che comunica innovazione e solidità.

_Landing Page e Piattaforma Econometrica: Funzionalità e design al servizio dell'analisi economica.

_Social Media: Gestione strategica per un dialogo costante con il pubblico.





Evergreen

UN PROGETTO CHE UNISCE CREATIVITÀ, SOSTENIBILITÀ E INNOVAZIONE DIGITALE.

_Idea creativa : Strategia di comunicazione per raccontare il brand.

_Restyling sito web : Aggiornamento della piattaforma digitale per una user experience ottimale.

_Realizzazione video home : Produzione di un video di presentazione emozionale.

_Materiale fotografico : Shooting per valorizzare l'identità del brand.

_Veste grafica : Nuova identità visiva per rafforzare il posizionamento.

_Gestione pagine social : Strategia e contenuti per consolidare la presenza online.

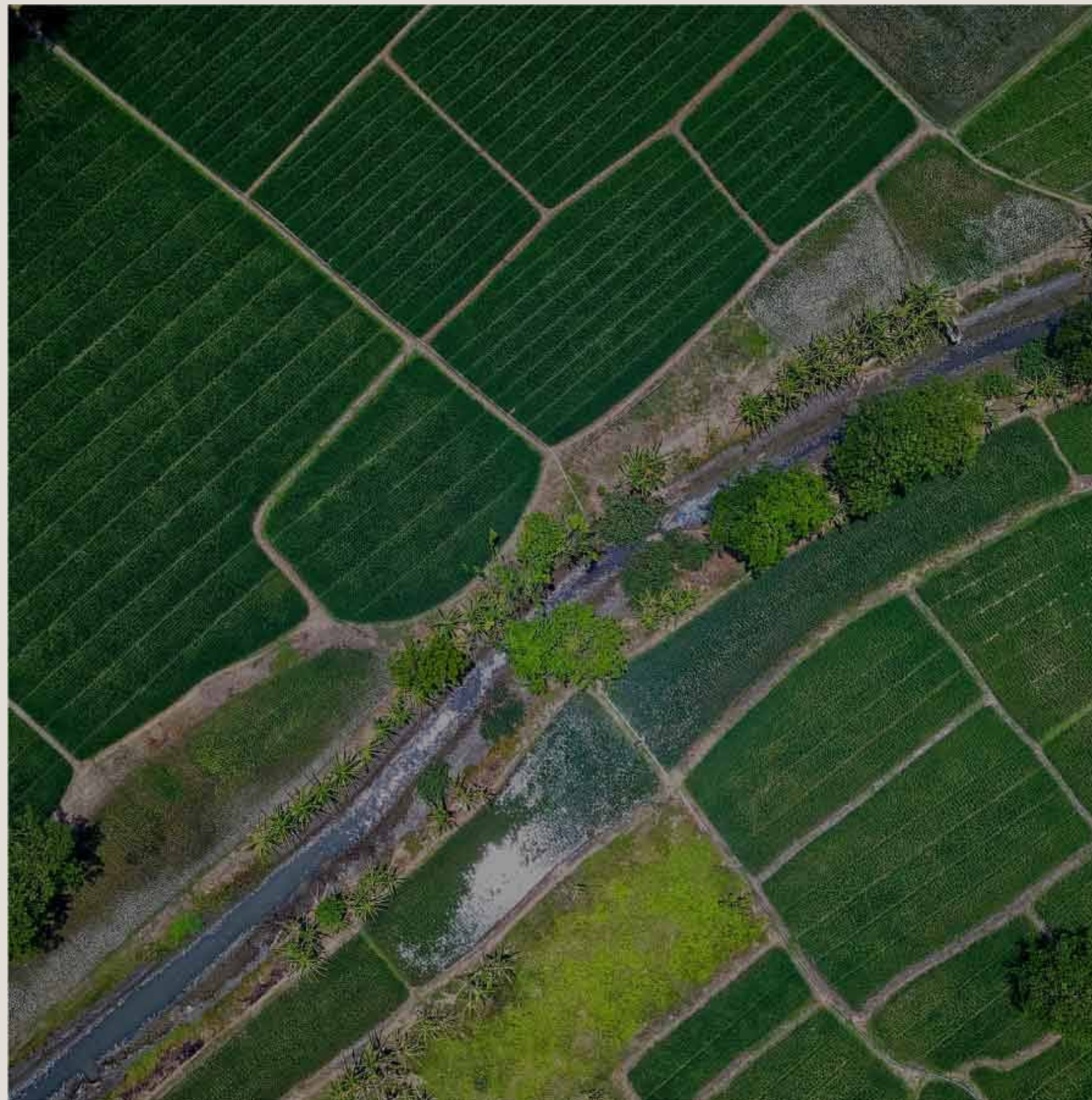


DELG

UN RESTYLING CHE DÀ NUOVA ENERGIA AL BRAND,
RACCONTANDO I VALORI CON UNA GRAFICA MODERNA
E COINVOLGENTE.

_Brand Identity: Cura per ogni dettaglio visivo.

_Sito Web: Una piattaforma che unisce estetica e funzionalità.



Europa Park



UN'AVVENTURA EMOZIONANTE NELLA GESTIONE DELLE CAMPAGNE PUBBLICITARIE PER IL PARCO DIVERTIMENTI PIÙ GRANDE D'EUROPA.

_ADV: Strategia, creatività e risultati misurabili per un'esperienza di successo.



Risultati Visualizza prestazioni

Ultimi 7 giorni		Ultimi 30 giorni
405 Contatti su Facebook	0,87 € Costo per Contatto su Facebook	353,67 € Importo speso
32.368 Copertura	121.429 Impression	
-- recommendations_guidance	0,00 ROAS (ritorno sulla spesa pubblicitaria) relativo agli acquisti	
0,29 € CPC (costo per clic sul link)		

Analisi Performance Campagna – Lead Generation.

Abbiamo esaminato i dati della campagna per valutarne l'efficacia e individuare eventuali margini.

- _Durata: 1 mese
- _Contatti generati (Facebook): 405
- _Importo speso: 353,67€
- _Costo per lead (CPL): 0,87€
- Copertura: 32.368 utenti
- Impression: 121.429
- _CPC (Costo per Click): 0,29€

PRESTAZIONI E INSIGHT :

- _Efficacia del budget: ottimizzazione solida con un CPL competitivo.
- _Frequenza ottimale: Ogni utente ha visualizzato l'annuncio circa 3,75 volte , garantendo una buona esposizione senza eccessiva saturazione.
- _Tasso di conversione: Il rapporto lead/copertura è di circa 1,25% , un risultato positivo per una strategia di acquisizione contatti.

La campagna di lead generation ha ottenuto risultati solidi, con un costo per contatto competitivo e una copertura significativa. Il tasso di conversione indica un buon livello di engagement, confermando l'efficacia della strategia adottata.

Pado Consulting



UN'IDENTITÀ VISIVA RINNOVATA
PER UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA
MODERNA E INNOVATIVA.

_Idea creativa : Concept strategico
per la comunicazione.

_Realizzazione logo : Creazione di
un'identità visiva distintiva.

_Realizzazione sito web : Sviluppo
di una piattaforma digitale chiara ed
efficace.



My industries

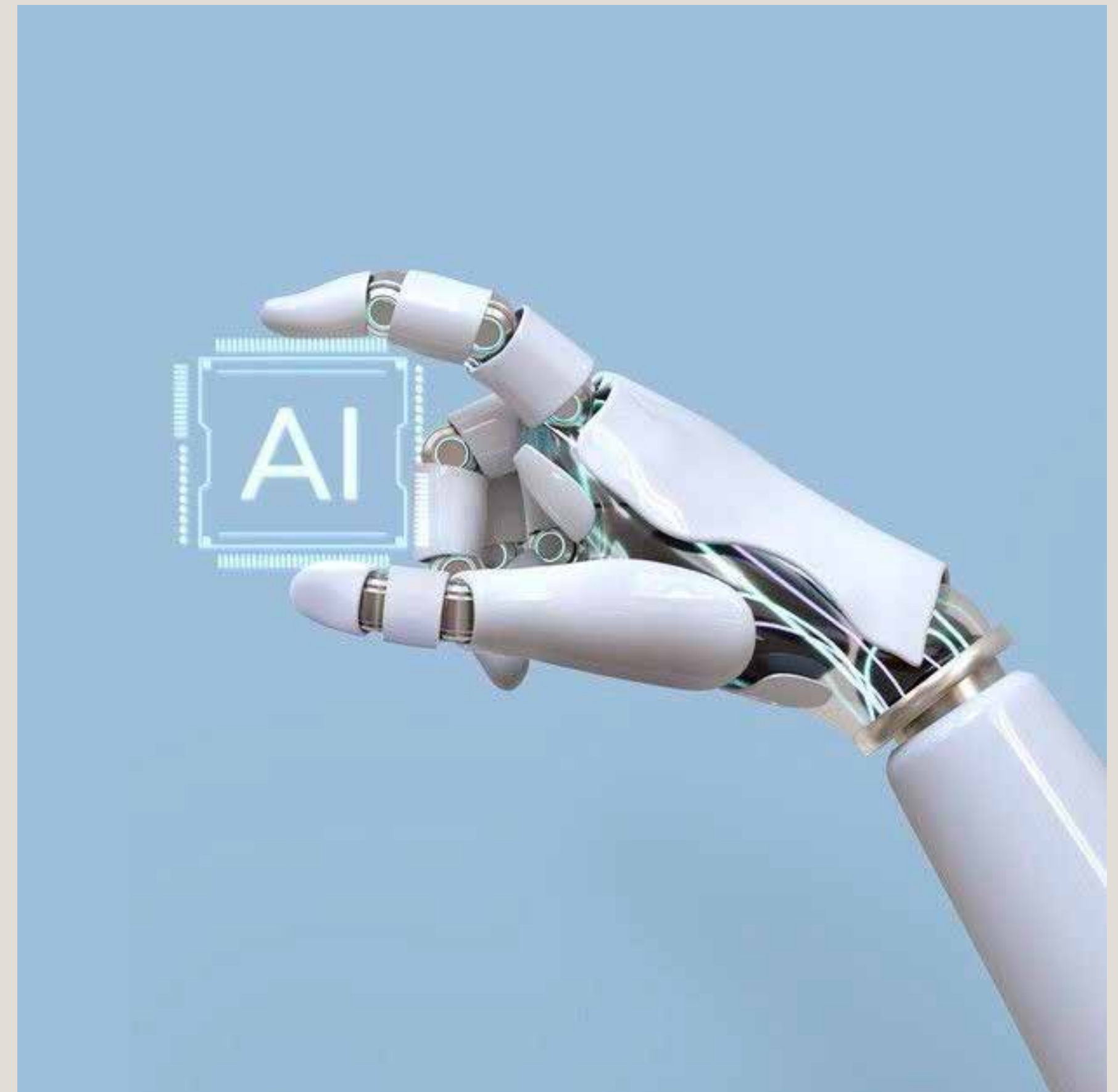
INNOVAZIONE E TECNOLOGIA RACCONTATE
ATTRAVERSO UN DESIGN DIGITALE DI IMPATTO.

_Restyling del sito web



WORK IN PROGRESS

my ^{i<}NDUSTRIES



Lüve

BENESSERE E LIFESTYLE SI INCONTRANO IN UN PROGETTO ESCLUSIVO
NELLA LAGUNA VENEZIANA.



_Gestione Social Media: Creazione e pubblicazione di contenuti coinvolgenti.

_Realizzazione video spot: Produzione di un video emozionale per raccontare l'esperienza.

_Gestione organizzativa Retreat Yoga & Tennis: Organizzazione e coordinamento di un evento premium di 5 giorni.

_Attività svolte:

- . Organizzazione e gestione dell'evento
- . Condivisione contenuti live sui social
- . Servizio di videomaking e riprese fotografiche.
- . Dirette Instagram e Facebook per coinvolgere la community in tempo reale.



Incidi & Stampa

INNOVAZIONE E CREATIVITÀ PER UN E-COMMERCE DI INCISIONI E PERSONALIZZAZIONI.

_Idea creativa : Concept strategico per valorizzare l'unicità del brand.

_Realizzazione logo : Design distintivo per una forte identità di marca.

_Realizzazione e-commerce : Creazione di una piattaforma intuitiva e user-friendly.

_Realizzazione video 3D animato : Produzione di un contenuto visivo innovativo per presentare i servizi in modo dinamico.



PA

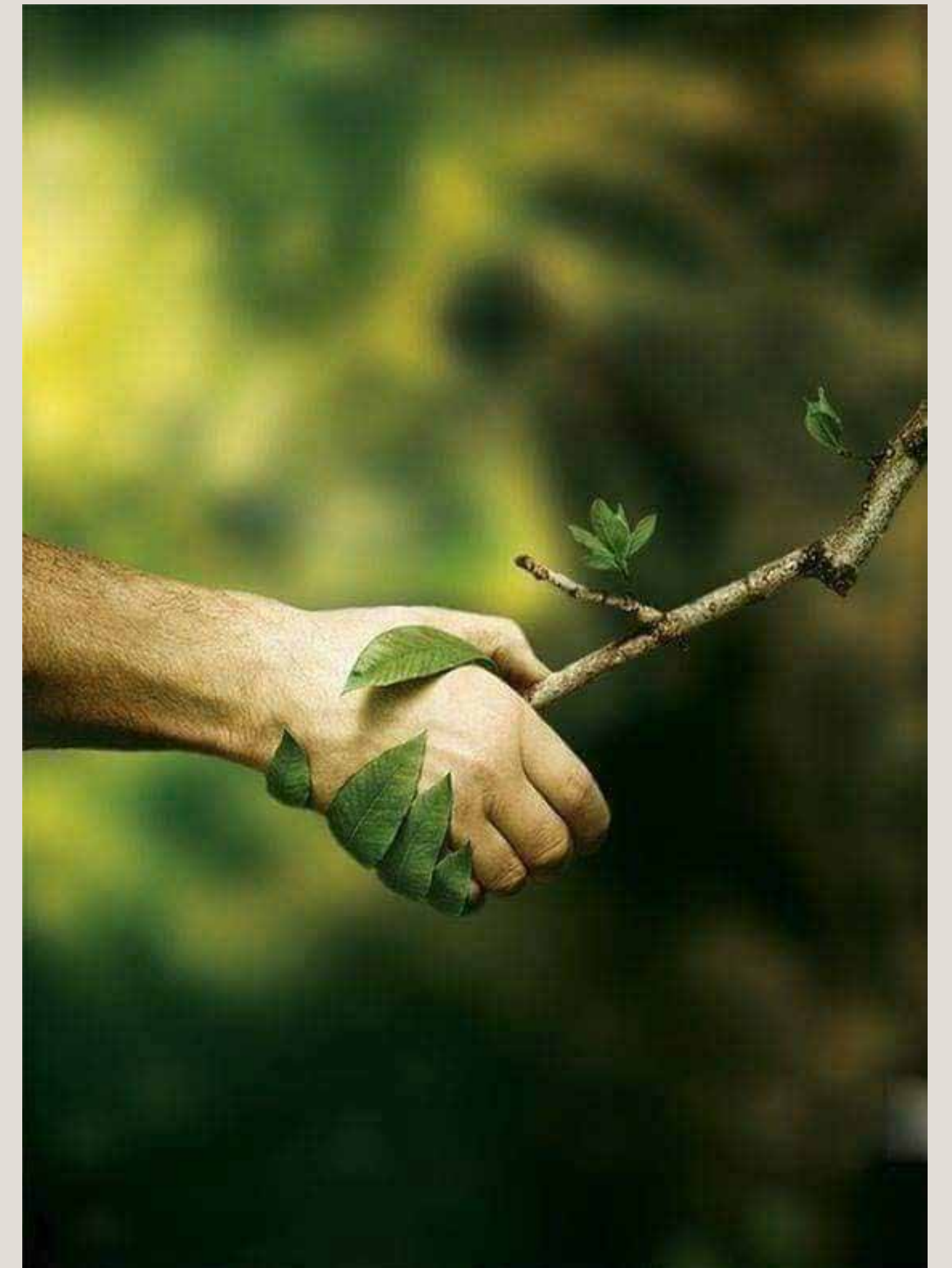


ATOMIQ

Ambiente SPA

SENSIBILIZZARE E ISPIRARE AL
CAMBIAMENTO, PARTENDO
DALLA SOSTENIBILITÀ.

- _Strategia di comunicazione
- _Social Media per promuovere il rispetto dell'ambiente.
- _ Lancio del progetto "Trasparenza" e "La Porta Per L'ambiente"
- _Lancio progetto sensibilizzazione nelle scuole "ECOMENTI"
- _ Gestione eventi, shooting fotografici e video



Officine Sostenibili



COLLABORAZIONE CON AMBIENTE SPA PER
IL **PROGETTO COREVE**, UN'INIZIATIVA
DEDICATA ALLA SOSTENIBILITÀ E AL RICICLO.

_Ideaione e realizzazione di contenuti che
ispirano il cambiamento.

_Campagne di sensibilizzazione che mettono
al centro il futuro del nostro pianeta.

CUP Abruzzo

UN PROGETTO CHE UNISCE
INNOVAZIONE E FUNZIONALITÀ PER
UN'IDENTITÀ FORTE E RICONOSCIBILE
NEL SETTORE PUBBLICO.

_Brand Identity: Creazione e sviluppo di
un'identità visiva distintiva.

_Sito Web: Realizzazione di una
piattaforma intuitiva e funzionale.

_Area Riservata Dipendenti: Struttura
digitale per la gestione interna
dell'organizzazione.



IMSO

WORK IN PROGRESS



UN PROGETTO DI RIGENERAZIONE URBANA CHE METTE AL CENTRO COMUNITÀ, NATURA E BENESSERE, TRASFORMANDO SPAZI PUBBLICI IN LUOGHI DI INCONTRO E CONNESSIONE.

_Brand Identity — Dal Barone Trattoria: Creazione dell'identità visiva per il nuovo punto ristoro, unendo tradizione e contemporaneità.

_Segnaletica del Parco: Progettazione della segnaletica direzionale e informativa per migliorare l'esperienza dei visitatori.

_Gestione Evento di Inaugurazione: Organizzazione e coordinamento dell'evento ufficiale di apertura, curando comunicazione, flussi e attività sul territorio.



Senatore Nazario Pagano



IN QUESTO PROGETTO ABBIAMO TRASFORMATO UNA VISIONE POLITICA IN UNA COMUNICAZIONE CHIARA, TRASPARENTE ED EMOZIONANTE.

_Idea Creativa: Raccontare una leadership con autenticità.

_Social Media: Gestione strategica dei canali Facebook e Instagram, con contenuti mirati a creare dialogo con la community.

_ADV: Campagne pubblicitarie ad alto impatto con risultati misurabili (incremento della reach del **+45%** e engagement rate medio del **12%**).

_Shooting Fotografico/Video: Produzione di contenuti visivi per conferenze, convegni ed eventi, che raccontano momenti chiave con autenticità.

_Interazioni Facebook
+78,1%

_Account raggiunti :
111.430
+84.6%



_Aumento follower
+ 2.254

_Risultato elezioni (eletto alla Camera dei Deputati)

Periodo di riferimento:Agosto/Settembre 2022

Progetto Ecomenti



COMUNE DI PESCARA

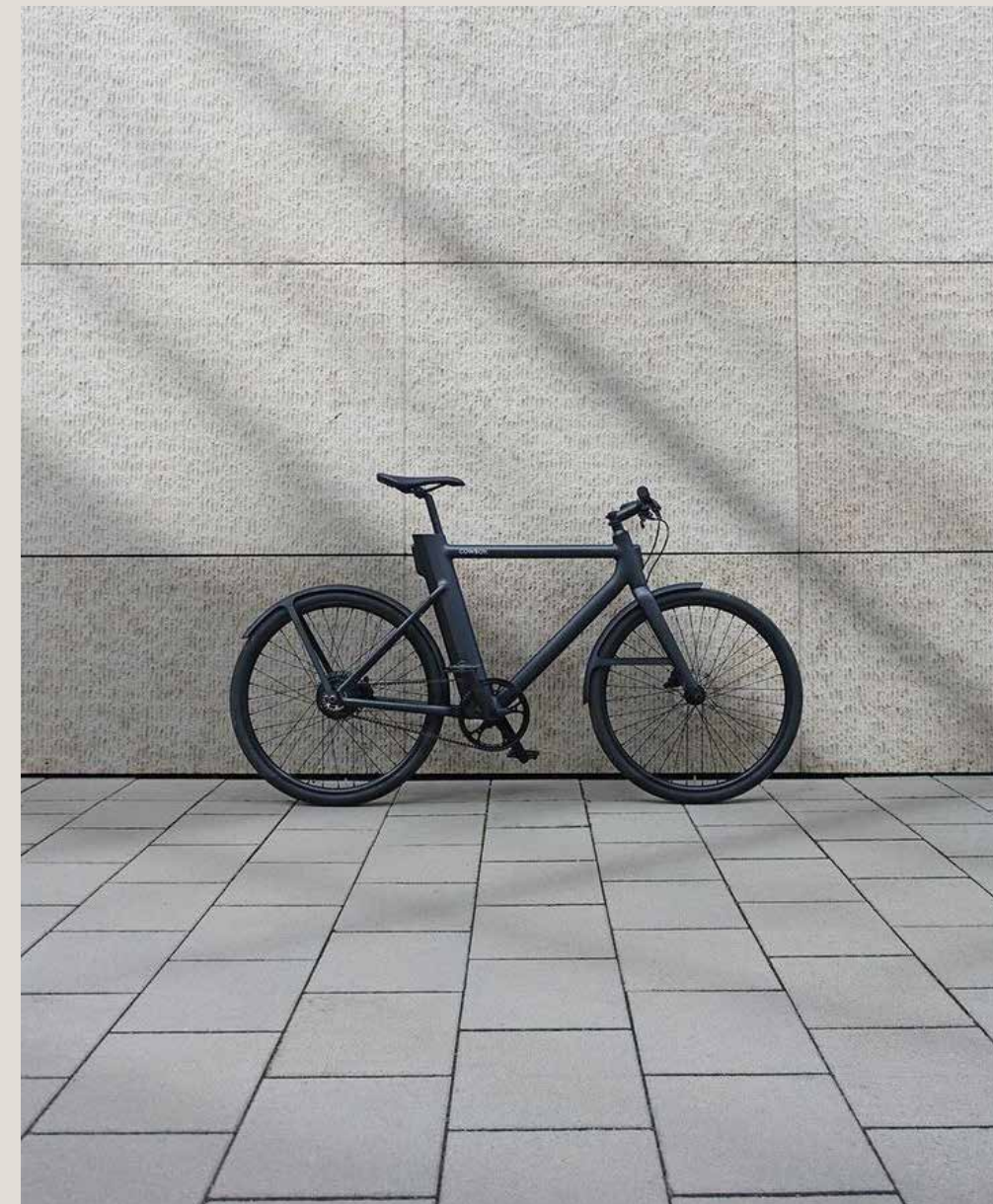
Progetto legato alla sensibilizzazione
dei ragazzi nelle scuole sul tema
sostenibilità



Art Booking



WORK IN PROGRESS



COMUNICAZIONE INTEGRATA PER IL MERCATO EUROPEO, TRA ARTE, MOBILITÀ E COLLEZIONISMO.



_Social Media & Blog: Creazione e pubblicazione di contenuti che uniscono design e storytelling.

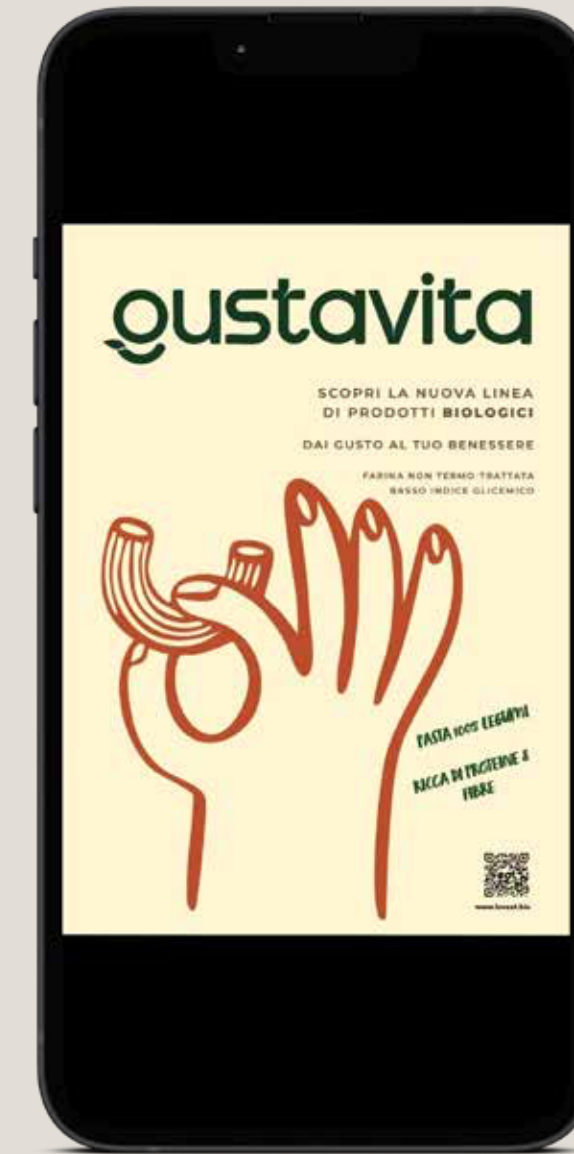
_ADV: Campagne pubblicitarie mirate per eventi e collaborazioni artistiche.

_Sito Web: Un portale moderno per connettere appassionati e collezionisti.



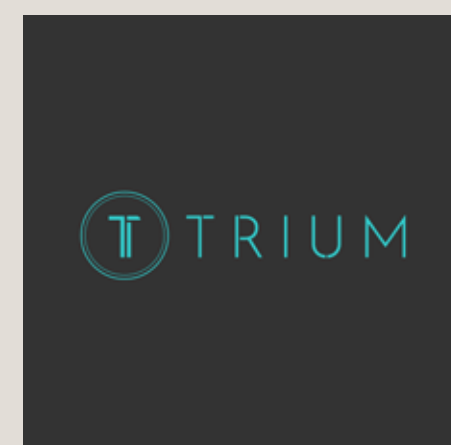
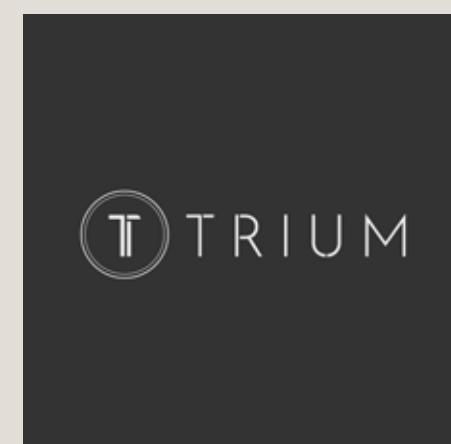
Logo Design





Graphic Design

Visual Identity



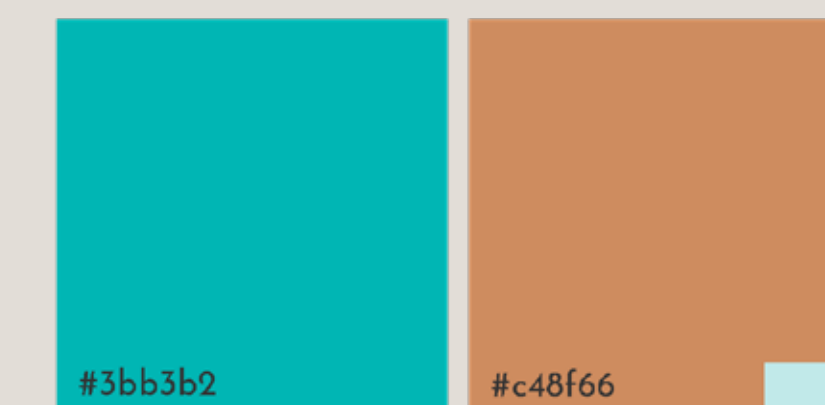
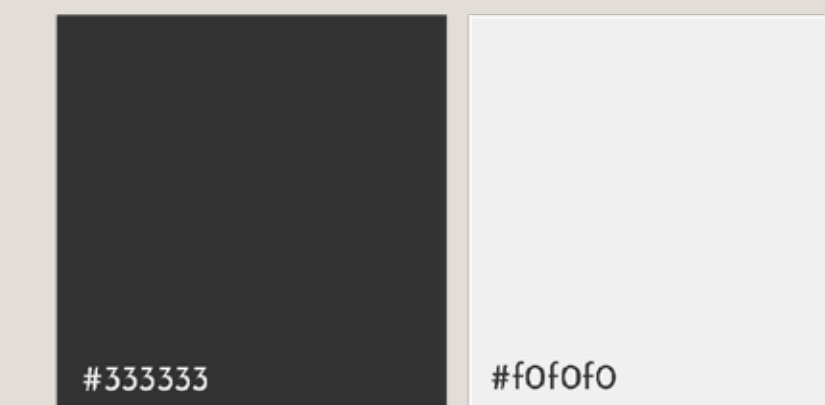
TRIUM NON È SEMPLICEMENTE UN'AZIENDA O UN SERVIZIO, MA UN ECOSISTEMA ESCLUSIVO CHE GUIDA IMPRENDITORI, INVESTITORI, MANAGER E PROFESSIONISTI VERSO UNA CRESCITA INTEGRALE.

Il suo obiettivo è unire tre pilastri fondamentali in un'unica realtà:

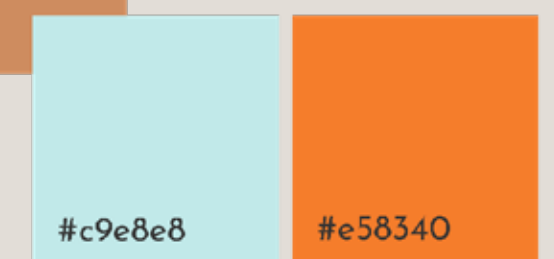
- ◊ Finanza: Consulenza strategica e accesso a opportunità di investimento selezionate per espandere il patrimonio.
- ◊ Equilibrio (Balance): Strumenti e metodi per il benessere personale e la gestione del proprio tempo e potenziale umano.
- ◊ Esperienza: Eventi esclusivi, networking e opportunità uniche per creare connessioni di alto valore e arricchire la propria vita.

In sintesi, **TRIUM** offre una visione unificata che va oltre i singoli servizi, proponendo un percorso completo per chi desidera eccellere sia professionalmente che personalmente.

NEUTRI



PRIMARI



SECONDARI

UN FUTURO DI NUOVE POSSIBILITÀ

IL NOSTRO PORTFOLIO È IN CONTINUA EVOLUZIONE,
COME LO SIAMO NOI.

Ogni progetto è l'occasione per imparare, crescere e spingerci oltre i nostri limiti. Lavorare con noi significa entrare in un universo di possibilità, dove ogni dettaglio è pensato per valorizzare il brand e farlo risplendere in un mercato sempre più competitivo.

Ogni progetto, un'opportunità per lasciare un segno. Ogni risultato, un traguardo da celebrare insieme.

Siamo pronti a scrivere nuove pagine di successo. Tu sei pronto a farne parte?

grazie.

A T O M I Q

