

www.millionaire.it  
3,90 EURO (per l'Italia)  
n. 7-8 luglio/agosto 2020

# millionaire

LA SVOLTA



LA SVOLTA

# millionaire

Comma B: POSTITALIAME SPA SPED. ABB. POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004) ART. 1 COMMA 1 FO/M/MI periodica mensile - p.1. 05/07/2020





Dal supporto di marketing online per il turismo alla creazione di e-commerce per qualsiasi settore, ecco i servizi di un'agenzia premiata da Google, Bing e Facebook e fondata da due esperti professionisti.

## Eccellenze italiane che conquistano l'Europa

**C**ostantino Pinelli e Benjamin Guidi, dopo anni passati insieme tra gli albergatori di tutta Italia, hanno deciso di creare a settembre del 2018 **Spring Marketing**, un'azienda che definiscono la loro "prima vera marketing". «Può sembrare un gioco di parole» raccontano «ma per noi è stata davvero una nuova primavera, un nuovo inizio e un momento di rinascita. Abbiamo incominciato questa nuova avventura con l'obiettivo di essere davvero diversi e di dare un vero sostegno agli imprenditori seguendoli, formandoli e tenendoli per mano nel loro business online».

### Ci raccontate in breve chi siete?

(*Costantino Pinelli*) «Ho 41 anni e ormai da 10 anni mi occupo di strategie marketing e pubblicità per le Pmi. In Spring Marketing mi occupo principalmente di acquisizione e strategie marketing dei clienti e gestione e coordinamento del team produttivo. In questi anni ho avuto la fortuna di incontrare migliaia di albergatori in tutta Italia, ho conosciuto realmente quali sono le loro difficoltà e insieme abbiamo raggiunto obiettivi importanti».

(*Benjamin Guidi*) «Io ho 37 anni e ho iniziato la mia



Costantino Pinelli

carriera nel marketing 6 anni fa con Costantino, prima come collega e ora come socio. Nella nostra azienda mi occupo della parte commerciale e del nostro tour formativo itinerante che coinvolge ogni settimana una città italiana diversa. Con molto entusiasmo oggi posso davvero dire di fare il lavoro più bello del mondo».

**Qual è il core business della vostra società, Spring Marketing?** (*C. P.*) «Oltre alla creazione e gestione di siti web ed e-commerce, siamo specializzati in soluzioni e strategie innovative per il turismo, gestendo oltre 450 account pubblicitari di albergatori e imprenditori in tutta Italia. Nel 2019, grazie ai siti web realizzati e alle performance ottenute dalla gestione delle campagne pubblicitarie sui motori di ricerca e sui social, abbiamo gestito online oltre 100 milioni di euro di prenotazioni provenienti dall'Italia e dall'estero».

(*B. G.*) «Tra i migliori riconoscimenti ottenuti finora c'è quello di Google, che ci ha conferito il Badge Partner in Spring Marketing una società di riferimento a livello Nazionale per il settore Turistico Online. Nello stesso anno abbiamo realizzato 74 eventi formativi nelle principali città Italiane, sensibilizzando e formando centinaia di

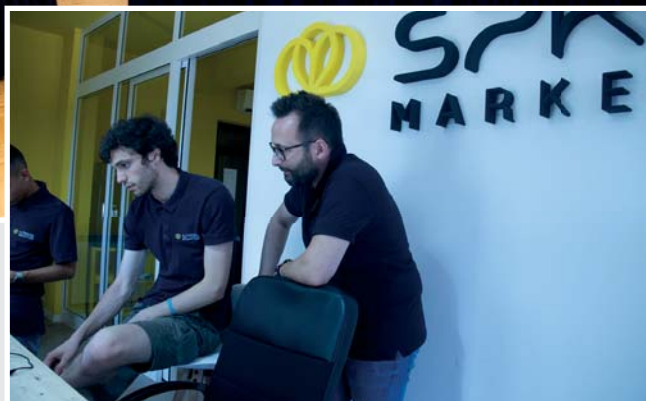


Benjamin Guidi



imprenditori sulle nostre soluzioni innovative. Siamo anche felici di ufficializzare l'apertura del Progetto Balcani, con una sede a Tirana in Albania per intraprendere anche lì un percorso di formazione sul marketing in un territorio in forte crescita economica. Il 2020 era partito nel migliore dei modi, con 12 eventi tra gennaio e fine febbraio, ma purtroppo il Coronavirus ha bloccato la nostra attività itinerante. Non ci siamo arresi e abbiamo subito organizzato webinar online, oltre a coinvolgere i nostri clienti in appuntamenti formativi settimanali, dove abbiamo sempre trovato nuovi spunti per affrontare con loro la ripartenza. Oggi possiamo dire che le nostre strategie sono state vincenti, dato che molti dei nostri clienti hanno avuto prenotazioni confermate già dalla prima settimana di giugno».

**Qual è il vostro parere sulla situazione attuale del turismo e sulla sua ripresa?** (C. P.) «Il nostro lavoro, secondo il mio punto di vista, è stato fondamentale sia nella fase di lockdown, per gestire il momento di paure e di ansia dei nostri clienti, sia nella fase attuale di ripartenza, per aumentare il più possibile la visibilità delle strutture ricettive con strategie di marketing e pubblicitarie mirate. Nella fase attuale di ripresa continuiamo a lavorare anche in videoconferenza con i nostri clienti e dal 3 giugno abbiamo iniziato a effettuare di nuovo le consulenze dirette presso le strutture ricettive, elaborando le strategie marketing più mirate per ottimizzare tutto il tempo perso e non rendere vano tutto il lavoro effettuato nei mesi precedenti. Oggi la strategia giusta per le strutture ricettive è far capire tramite la visibilità sui motori di ricerca (Google, Yahoo, Bing ecc.) e altre forme di visibilità dirette al consumatore finale, che le strutture sono tutte pronte e hanno



riaperto con tutte le norme di sicurezza, in modo da ridare di nuovo fiducia a tutto il mondo del turismo, clienti inclusi. Questo è l'unico modo per ritornare presto come prima e meglio di prima».

**Veniamo alla vostra attività nella creazione di e-commerce. A chi si rivolge e che vantaggi offre ai vostri clienti?** (B. G.) «Coronavirus a parte, un sito e-commerce ormai non è fondamentale solo in un momento di pandemia mondiale, ma è la chiave per ottenere tutto quello che desideriamo dai nostri business. Attraverso un negozio online e un'adeguata campagna di promozione e visibilità, per esempio, si ha l'opportunità di abbattere qualsiasi tipo di confine territoriale e aumentare in modo esponenziale la crescita della propria azienda. Grazie a questa mentalità vincente e attraverso i nostri webinar formativi, abbiamo aiutato diversi imprenditori che operano nel settore dell'abbigliamento al dettaglio, brand del cashmere Made in Italy, produttori di vino, telecomunicazioni, concessionarie auto e aziende al servizio del settore automotive e molti altri».



SPRING  
MARKETING

Google  
Partner



Tel. 075 9977758

<https://springmarketing.it>

info@springmarketing.it