COMPETITION

COMUNICARE PER COMPETERE

Professionisti nel mondo IT e specialisti nella comunicazione digitale

Chi siamo

Competition è un'agenzia di Comunicazione Integrata, un team affiatato di professionisti esperti di **Digital Marketing**, **Relazioni Pubbliche**, **Giornalismo**, **Imprenditoria**, **Grafica**, **Video** e **creazione contenuti**, **Eventi** nel mercato IT.

Da dove veniamo

Oltre 30 anni di esperienza IT

Barbara Pedrazzani, FONDATRICE E CEO:

«Nel 1988 ho fondato EDSlan Spa, tra i leader italiani della distribuzione ICT, dove mi sono occupata di vendite e poi per 17 anni di Marketing e Comunicazione. Nel 2007 ho dato vita a Competition Srl per mettere la mia esperienza al servizio di altri imprenditori.»

Cosa facciamo

Migliorare le vendite nel mercato IT

Ci occupiamo di tutte le attività di Marketing e Comunicazione, partendo dalla **definizione dei risultati** e della **strategia**. Nelle singole attività e nelle strategie integrate, manteniamo una stretta **relazione con i bisogni e gli obiettivi** specifici di ogni cliente, per contribuire al suo successo commerciale.

Seguiamo il cliente in ogni sua esigenza nel complesso mondo IT, avendo seguito l'evoluzione tecnologica di questi ultimi decenni e conoscendo a fondo le dinamiche del mercato nei più svariati settori: **Cybersecurity, Cloud, Internet Of Things, Data Center, Big Data, Intelligenza Artificiale**.

Approccio

Cosa ci distingue dagli altri

1

Competenza

Conosciamo alla perfezione tutte le dinamiche evolutive del complesso mondo IT, perché è da questo mercato che proveniamo.

2

Accuratezza

Ci definiamo "Boutique Agency" per l'estrema cura che poniamo nella definizione e gestione di ogni singolo dettaglio dei progetti.

3

Concretezza

Il nostro lavoro si concentra anche su singoli progetti, perché conosciamo le vere esigenze delle PMI.

4

Strategia

Nulla è lasciato al caso, tutto è definito in un piano strategico che riduce a zero gli imprevisti.

Come agiamo

1

Briefing

Focus sul problema, in ogni suo aspetto e relative informazioni storiche e di contesto.

2

Analisi degli asset

Valorizzazione delle risorse esistenti che l'Azienda può impegnare per l'attività: economiche, umane, tecniche, culturali.

3

Determinare gli obiettivi

Dare priorità ai risultati che contano, comprendere anche gli effetti collaterali positivi.

4

Individuare gli strumenti

Quali servizi e canali risultano idonei al raggiungimento degli obiettivi e da chi vengono gestiti.

5 Misurazione dei risultati

Definizione degli indicatori di performance generali e chiave per stabilire il ritorno dell'investimento.

6 Timeline operativa

Il piano di lavoro, per tenere sotto controllo anche le attività più complesse: chi, cosa, quando.

7 Esecuzione

Supervisione delle attività, per mantenere la rotta verso il raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

8 Report e debrief

Verifica dei risultati, reportistica e condivisione della conoscenza generata.

Perché lo facciamo

Passione, competenza, risultati

Crediamo nel **valore** dei nostri clienti, nel fare esplodere il loro potenziale per **competere** sul mercato con **strategie**, **piani**, **strumenti** adeguati e ottimizzati al fine di sviluppare il business.
Siamo **partner** affidabili, non semplici fornitori.

Siamo due donne

Con la passione per l'IT

Barbara Pedrazzani e **Samanta Fumagalli**

da sempre appassionate di **information technology** e **marketing**.

Le nostre strade professionali si sono incrociate 20 anni fa e ancora oggi camminiamo insieme,

mettendo a disposizione delle aziende la nostra **esperienza**, con un tocco di **femminilità** in un settore prettamente maschile.

Barbara Pedrazzani

FONDATRICE E CEO

Imprenditrice con oltre 30 anni di esperienza.
Ho deciso di mettere la mia esperienza di vendite, marketing e comunicazione al servizio di altri imprenditori, così da trasmettere la **passione** che ho sempre avuto per il mio lavoro.

Grande appassionata di equitazione, nel 2015 ho realizzato il mio sogno, costituendo una società - Competition Horses - che commercializza cavalli sportivi nella disciplina "salto ostacoli": una passione, quella per i cavalli, che condivido con mia figlia, atleta della società.

Samanta Fumagalli

GIORNALISTA E DIGITAL PR

Da oltre 20 anni mi occupo di **Relazioni Pubbliche** e ufficio stampa nel mondo IT, con focalizzazione sul B2B.

Sono una **giornalista**, amo ascoltare storie e raccontarle. Scrivo di tecnologia da sempre e in tutti questi anni ho affiancato sia multinazionali che startup. Nel tempo libero impugno la racchetta e torno sui campi da **tennis** dove ho imparato che per raggiungere un risultato importante occorre lavorare con **metodo, motivazione e determinazione**, le stesse caratteristiche che ancora oggi metto nel mio lavoro quotidiano.

La nostra forza

Esperienza nel mercato IT

Conosciamo i **mercati** a cui ci rivolgiamo, le loro dinamiche e sfide quotidiane. Offriamo alle imprese la nostra esperienza di imprenditori e consulenti, con supporto alle divisioni **Commerciali**, **Vendite** e **Marketing** dell'azienda.

Un nuovo inizio

Il progresso è tecnologia

La pandemia ha cambiato lo scenario globale in modo profondo e irreversibile. Stravolte le priorità e i piani di persone e aziende in tutto il mondo. Oggi, ancora più che negli anni passati, le aziende hanno compreso che il progresso passa dalla tecnologia, dal digitale, e dalle opportunità che offre. Competition affianca le aziende per sviluppare il loro business in questa nuova, delicata fase.

La nostra lunga esperienza nel mondo B2B dell'information technology, sia nella vendita diretta sia nella distribuzione, ci consente di comprendere perfettamente le dinamiche di questi mercati. Il nostro team è composto da specialisti con competenze differenti, tutti con una profonda conoscenza della tecnologia. Questo garantisce di poter dialogare con il nostro staff anche di tematiche complesse, potendo contare su interlocutori in grado di comprendere e tradurre gli obiettivi di business del cliente in strategie di comunicazione efficaci.

Non ci fermiamo mai, perché il mondo IT e della comunicazione sono in costante fermento ed evoluzione. Il nostro motto è "**Comunicare per competere**".

MOTOROLA SOLUTIONS

TECHNOLOGY AKOM

Cambium Networks™

SORINT.lab

dotforce
Your Source for Innovative Cybertech

WatchGuard™

SINORA
MORE THAN A SIGNAL

PANDUIT™

akeneo

endian

DATWYLER

TECOM
Broadband advanced solutions.

Ci hanno scelto

Servizi

Come miglioriamo le vendite

Ufficio Stampa & Digital PR

Content is King

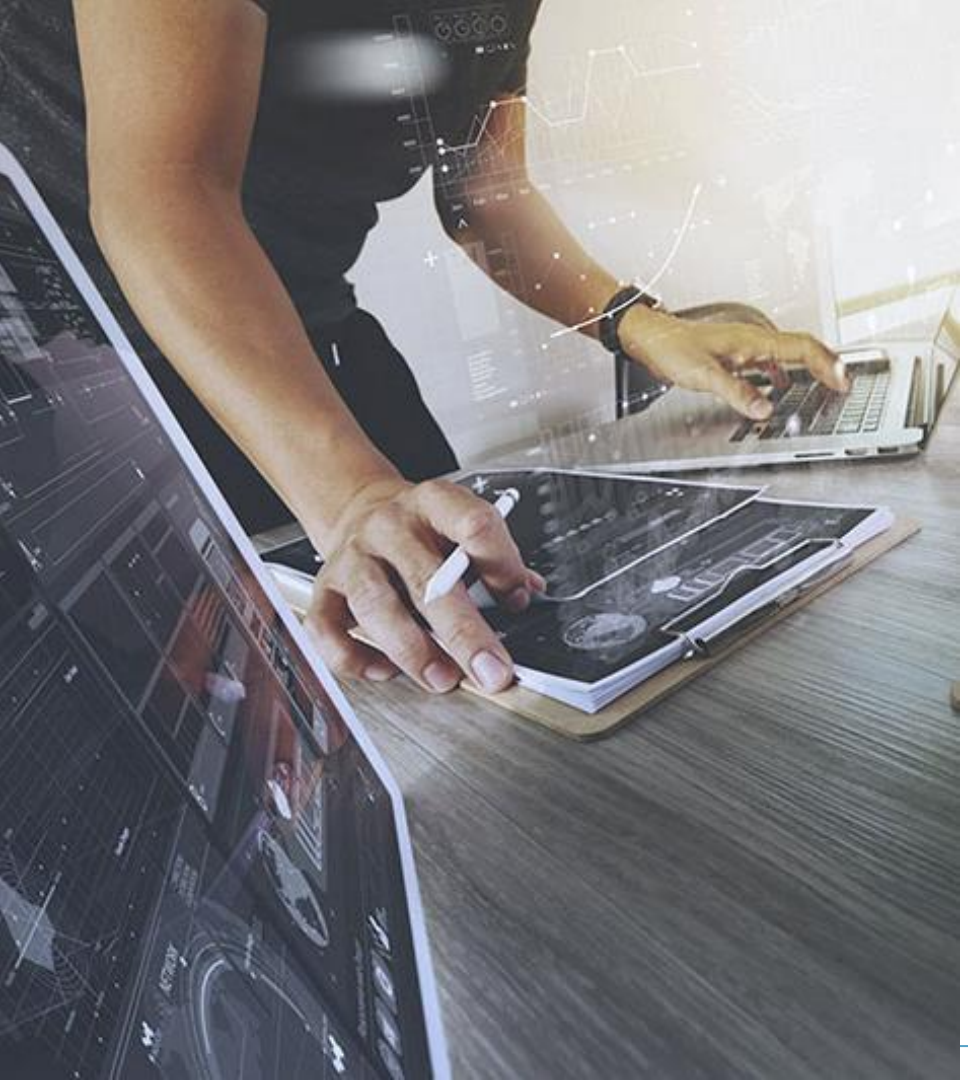
La relazione costante con i media è vitale per l'immagine aziendale.

Il nostro servizio di ufficio stampa si occupa di **individuare** le principali testate giornalistiche e le riviste di settore, di **creare e mantenere rapporti con i giornalisti**, di **redigere ed inviare alle redazioni** informazioni su iniziative, nuovi prodotti, news ed eventi. L'obiettivo è consolidare l'immagine aziendale e raggiungere un pubblico sempre più vasto e mirato, valorizzando le caratteristiche positive dell'azienda.

DIGITAL MARKETING

Supportiamo il cliente in tutto ciò che è comunicazione e marketing online.

Studio e realizzazione di **siti Web, online advertising, creazione di DEM, landing page, blog, video**. Per i clienti ci occupiamo anche dell'organizzazione di eventi con un supporto completo "all-inclusive":
convegni aziendali, road show, partecipazione fieristica, lanci di prodotti.



Creazione contenuti multimediali

Content is King

Trasmettere un messaggio in modo completo è un'esperienza che coinvolge tutti i sensi.
Siamo esperti, specializzati nella produzione di **testi**, **immagini**, **video** e **suoni** che si completano a vicenda sinergicamente.

Video e video interattivi

Il giusto tipo di video

Non hai solo bisogno di un video, hai bisogno del giusto tipo di video!

Realizziamo video tradizionali e video interattivi, studiando prima il messaggio, la produzione, la distribuzione in modo efficace.

Grafica Visuals

L’estetica è chiave del branding

La comunicazione aziendale passa anche per l'amore per la bellezza estetica.

Progettiamo e realizziamo tutta la Comunicazione Visiva con un occhio attento alla bellezza che cattura l’attenzione e resta più facilmente nella memoria dei consumatori.

Lead Generation

I tuoi nuovi clienti

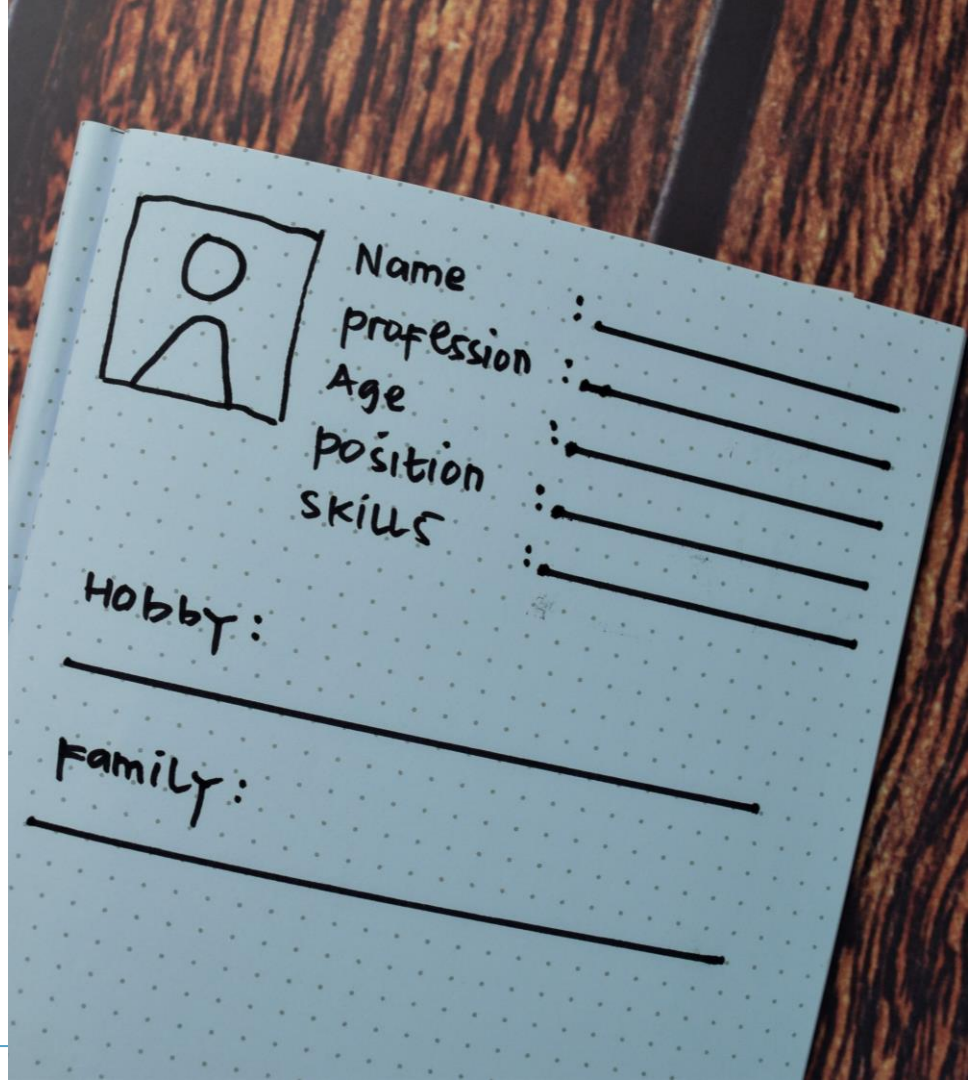
Nuove opportunità, risorse e clienti. Questo è fare Lead Generation secondo Competition.

I Social Media sono un'opportunità per fare Lead Generation e ottenere contatti commerciali, generare una lista di possibili clienti interessati a prodotti e/o servizi offerti, veicolare messaggi a potenziali clienti.

Un contatto, una storia

Il database è il campo fertile del business

Un database profilato, completo e nel pieno rispetto delle norme GDPR: è questa **la base per le vendite di qualsiasi azienda**, indipendentemente dall'ambito e dalla tipologia. La raccolta dei lead, ovvero dei contatti, è il momento in cui ha inizio una storia, l'opportunità per trasformare uno sconosciuto in un cliente o addirittura in un brand ambassador.



Comunicazione integrata

Altri servizi per competere nella vendita.

Strategia SEO

Essere primi su Google non è questione di numeri. Il posizionamento pertinente è la vera chiave.

Digital Advertising

La pubblicità è l'anima del commercio e nel mondo digitale lo è ancora di più.

Social Media

La qualità del messaggio e la scelta dei canali giusti fanno la differenza.

Traduzione testi

Le parole sono importanti, in ogni lingua e cultura. Grazie a un team di traduttori madrelingua certificati, offriamo servizi rapidi e professionali in qualsiasi ambito lavorativo.

Mobile App

Mantenere un contatto costante con i clienti.

Account Based Marketing

Trasforma i Lead in Ambassador

L'Account Based Marketing è l'evoluzione della Marketing automation: una piattaforma con il database dei contatti al centro e con tutti i principali strumenti di comunicazione integrati. **Ogni azione dell'utente ne migliora la profilazione e lo avvicina al brand e al momento di acquisto**.

Link & Lead

Trasforma i Lead in Ambassador

Link & Lead è la piattaforma di gamification e formazione per **generare social lead e ampliare il business**. Basata su un algoritmo proprietario, il suo obiettivo è guidare e stimolare la partecipazione su LinkedIn. Lo scopo è formare dei brand ambassador, incentivare il social selling e generare lead.

GO Marketing

Il tuo marketing di canale

Grazie a oltre 30 anni di attività nel mercato ICT, il nostro team mette a disposizione dei propri clienti un progetto integrato per ottenere risultati dai fondi marketing che vengono erogati al canale.

I vendor hanno così la garanzia di ottimizzare gli investimenti e i distributori e i rivenditori godono dei risultati, senza sprechi di tempo e risorse.

COMPETITION

SERVIZI AZIENDALI

Il business oltre la comunicazione

01

Compliance

Crea valore alla tua azienda con l'organizzazione, il controllo e la valorizzazione degli Asset.

02

Formazione e Coaching

Divulghiamo nuovi approcci professionali orientati a migliorare benessere e la performance delle persone. Accompagniamo le aziende che desiderano disegnare o ri-disegnare i propri modelli culturali e organizzativi verso la trasformazione positiva.

03

Telemarketing

Ti aiutiamo a trovare nuovi clienti.

Pronti a fare un salto di qualità?

Competition Srl

Via Torino, 25

20881 - Bernareggio (MB)

+39 335 65 16 482

www.competitionsrl.com

barbara.pedrazzani@competitionsrl.com