

Chi è Synesthesia?

Synesthesia è una **digital factory** specializzata nella realizzazione di strategie, prodotti e soluzioni digitali in ambito mobile, web ed e-commerce: Synesthesia si occupa delle varie fasi del progetto, partendo dalla progettazione, passando per la User Experience, e arrivando al marketing e alla promozione.

GrowItApp, ad esempio, è un nuovo servizio dedicato completamente al marketing e con un approccio mobile first. Grazie ad attività di promozione, redesign, user engagement e mobile marketing, Synesthesia aiuta i publisher e le aziende che hanno investito in Mobile App a migliorare il proprio ROI.

Synesthesia, inoltre, organizza da ormai 5 anni **Droidcon Torino**, l'evento di riferimento per il mondo degli sviluppatori che lavorano nell'ecosistema Android.

La forza di Synesthesia sta nello **sviluppo costante**, un processo fatto di design e supporto al cliente, che gli permette di rivolgersi al mercato con una soluzione sempre aggiornata e attenta ai bisogni.



Synesthesia ha da sempre puntato su una proposition che va oltre quella di una classica software house, includendo il processo di design (UX, Service), sviluppo, pubblicazione, e ora, con GrowItApp, marketing e promozione post-rilascio. L'attenzione alla community di sviluppatori, attraverso Droidcon ed altri eventi organizzati e partecipati, e momenti di formazione e workshop, ha permesso di crescere in modo organico attraendo i migliori talenti.

Daniele Biolatti, Marketing Manager in Synesthesia

L'azienda è presente online grazie ai suoi 3 siti principali:

- www.synesthesia.it: sito istituzionale e vetrina dei progetti principali
- www.growitapp.com: sito dedicato al servizio GrowItApp
- www.droidcon.it: sito di Droidcon, l'evento internazionale su Android

Synesthesia vanta inoltre una buona presenza sui social: Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram permettono all'azienda di mantenere un buon contatto con i propri clienti e di promuovere il sito e le attività aziendali. A questo si aggiunge l'utilizzo di Adwords per la promozione di eventi o occasioni specifiche.

Perché scegliere Lead Champion per il business aziendale?

Lo scopo di Synesthesia era quello di potenziare i canali di acquisizione contatti, ampliando le occasioni di networking e fornendo un supporto ai canali inbound. L'obiettivo principale dell'azienda è quello di **crescere a livello nazionale e internazionale**, espandendosi oltre i confini geografici designati e raggiungendo una fetta di mercato ancora inesplorata. Un'altra intenzione di Synesthesia è sempre stata quella di aumentare il coinvolgimento dei nuovi prospect con un target specifico, incrementando il loro interesse e spingendoli verso una nuova opportunità di business.

La compilazione di form online e l'acquisizione di contatti offline non era più sufficiente a Synesthesia per il raggiungimento dei propri obiettivi aziendali. Inoltre, dovendo far fronte a 3 siti differenti, è sempre stato difficile verificare il vero interesse della lead, e gestirla quindi di conseguenza.

Quali sono i benefici ottenuti con Lead Champion?

Siamo subito stati colpiti dalla piacevole sensazione di poter far luce sul nostro traffico anonimo, scoprendo quali fossero le aziende che visitavano il nostro sito.

Dopo un'implementazione rapida e semplice Daniele Biolatti ha subito avuto modo di sfruttare a pieno le potenzialità di Lead Champion discover.

Grazie alle informazioni raccolte attraverso discover, CEO, CMO, CFO e COO di Synesthesia hanno la possibilità di creare un contatto commerciale con le lead acquisite, personalizzandolo rispetto all'interesse mostrato dal visitatore.

Le lead acquisite grazie a discover vengono poi trattate attraverso LinkedIn: grazie alla possibilità di sapere in tempo reale cosa è stato visto dalla lead, e quindi il suo interesse specifico, Synesthesia può creare un primo contatto in modo più agevole, grazie a un approccio personalizzato.

Grazie a discover le informazioni acquisite permettono all'azienda di avere una visione qualitativa delle lead, che, affiancata a quella quantitativa fornita da Google Analytics, crea una panoramica completa e consapevole del mercato.

Perché consigliereste Lead Champion?

Perché ci fornisce una panoramica più consapevole del mercato, del nostro posizionamento e dell'efficacia della nostra strategia inbound, ma soprattutto perché grazie a discover abbiamo incrementato di oltre il 30% le nostre lead, permettendoci di aumentare in modo proporzionale anche le trattative!