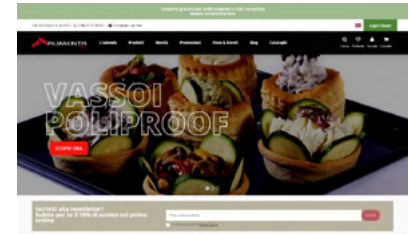


BYTEK A FIANCO DI ALIMENTA PER FAR CRESCERE E-COMMERCE E RETE FISICA

ByTek, martech company del Gruppo Datrix, mette la propria esperienza anche al servizio del B2B con Alimenta, player d'eccellenza nella produzione e distribuzione di prodotti alimentari di consumo e attrezzature per macellerie, gastronomie e ristorazione. Punto cardine dell'inizio della collaborazione è stato il go-live del nuovo e-commerce, avvenuto tra ottobre e novembre 2021, che ByTek ha seguito in ogni sua parte, dal punto di vista SEO, Analytics e Advertising. Una decisione importante da parte del team Alimenta per distinguersi anche nell'online, in un mercato frammentato e ancora poco digitalizzato, in cui l'azienda vanta una già sviluppata capacità di presidiare capillarmente il territorio nella sua dimensione fisica. Da circa un anno, quindi, ByTek è partner strategico di Alimenta nelle attività di advertising, search strategy continuativa, link Building, ma anche nell'implementazione di Zoho CRM per l'e-mail Marketing e nella migrazione a GA4. L'obiettivo è duplice: da un lato, aumentare le vendite dirette dell'e-commerce, dall'altro, generare digitalmente lead da girare alla rete vendita "fisica", con un

approccio Smarketing, di reale interconnessione tra digital marketing e sales. «Il digital è un elemento fondamentale per lo sviluppo delle aziende e pensiamo possa essere un vantaggio competitivo in un mercato ancora molto tradizionale come il nostro. L'approccio data driven ci permette di testare e validare le strategie avendo sempre sotto controllo i kpi aziendali» spiega **Gabriele Lovera**, Chief Revenue Officer di Alimenta. Nel corso degli ultimi 12 mesi, l'e-shop di Alimenta ha registrato ottimi risultati, tra cui: oltre 980 transazioni, 161.000 sessioni e 119.000 nuovi utenti sul sito web. Sul fronte Lead Generation, ByTek ha contribuito a generare 974 lead B2B altamente profilate da inizio 2022, che si aggiungono al fatturato generato tramite e-shop. Lato SEO, è stato notevole l'incremento dei click derivanti dalle keyword unbranded (+823%), che sostengono la crescita del fatturato dell'e-shop e delle lead B2B generate. «Sappiamo declinare le competenze dei nostri team anche su progetti fortemente B2B, in nicchie complesse come quelle



della media impresa manifatturiera, della produzione e della distribuzione di beni non destinati al consumatore finale, dove i tempi d'acquisto sono lunghi e il grado di digitalizzazione ancora non ottimale – commenta **Natalia Palmisano**, Delivery Director di ByTek -. Con Alimenta stiamo portando avanti un progetto di ampio respiro, con una visione comune e un'ottima sinergia tra i team».