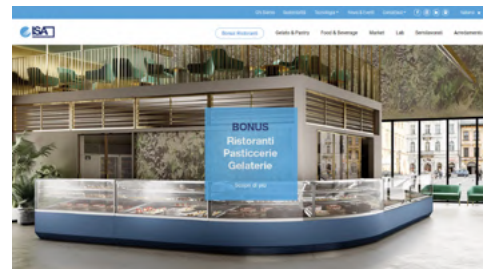


PER ISA POSIZIONAMENTO ORGANICO NEL B2B GRAZIE A BYTEK

ISA, uno dei player più riconosciuti al mondo nel settore dell'arredamento per locali pubblici, specializzato in arredamento professionale e banconi refrigerati per gelateria e pasticceria, prosegue la collaborazione con **ByTek**, martech company del gruppo **Datrix**, per potenziare la propria presenza digitale. La storica azienda umbra produce sul territorio per poi distribuire nel mondo, operando sul mercato con cinque marchi: **ISA**, **COF**, **TASELLI**, **ABACO** e **HIZONE** in ben 107 Paesi. La cifra distintiva dei prodotti ISA è l'alto tasso di tecnologia e innovazione, anche in termini di sostenibilità attraverso l'uso di refrigeranti naturali; l'affidamento dell'incarico per le attività digitali a ByTek, nel 2020, è nato proprio da questa comune visione legata alla centralità della componente tech e innovation nelle strategie e nelle soluzioni. Le attività di ByTek sono finalizzate all'obiettivo principale del progetto, ossia la generazione di lead di qualità in un mercato complesso come il B2B, tramite la copertura strategica delle ricerche degli utenti. In particolare, questo viene perseguito attraverso il Search Empowerment, servizio di ottimizzazione

e supporto continuativo dal punto di vista SEO, per una search strategy integrata dall'On-site multilingua alla scrittura dei contenuti per le property digitali della company, e campagne ADV mirate, in sinergia con il nuovo progetto di CRM di ISA. Forte del proprio mindset basato sull'analisi e la governance del dato, Bytek ha realizzato per ISA anche un Data Audit, per comprendere al meglio flussi, comportamenti degli utenti, usabilità, andamento rispetto ai competitor e margini di miglioramento generali. «Abbiamo trovato fin da subito un'ottima sinergia con il team di Bytek riuscendo, grazie alla loro partnership, a incrementare le nostre performance in ambito digitale, sia in termini di traffico organico e di posizionamenti su Google attraverso attività SEO mirate, sia in termini di lead generation attraverso campagne ADV su canali social e su Google» spiegano i referenti del Marketing di ISA. «Progetti come quello di ISA ci fanno comprendere come l'eccellenza italiana risieda anche



nel mondo B2B: partendo dai dati e proseguendo con un'ottimizzazione mirata dei contenuti vogliamo accompagnare il Cliente in una crescita costante, come un vero partner – commenta **Luca Ricci**, CX Director di ByTek – Tra i next steps proposti, anche l'uso della nostra tecnologia proprietaria, tramite il prodotto **Relevanty AI**, per potenziare le attività di link acquisition».