

william zappa marketing

Tutti Immagini Video Notizie Libri e Altro Strumenti



Parlano di me



Il Premio Tecnico della Pubblicità
MEDIASTARS

William Zappa

Innovation Manager e Digital Marketing Strategist con oltre **15 anni** di esperienza in consulenze **strategiche**, **omnicanalità**, **marketing data driven**, **e-commerce**, **SEO/SEM**, **comunicazione integrata**.

Esperienza su clienti **nazionali** e **internazionali**.

Attivo anche come **mentore** e **giudice** per startup e premi digitali.

Competenze Chiave

- Digital Strategy, Omnicanalità, E-commerce budgeting, CRM comportamentale.
- SEO, SEM, Lead generation, Marketplace management.
- Customer journey, Modello di attribuzione, A/B Testing.
- Google Ads, Analytics, Trends, Data Studio, Search Console.
- Copywriting, Brand strategy, Comunicazione ATL e BTL
- Problem solving, Leadership, Pianificazione strategica.



Case History



OrsoGril è un'azienda che fa parte del Gruppo Feralpi, specializzata nella produzione di reti elettrosaldate, grigliati e altri prodotti in acciaio. Feralpi è un gruppo siderurgico italiano di rilievo, con sede a Lonato del Garda, che opera a livello internazionale nella produzione di acciai per edilizia e applicazioni speciali.

REFERENTE: TIZIANO GATTI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di lanciare il progetto delle recinzioni intelligenti online.

Il progetto nasce dalla collaborazione tra l'azienda OrsoGril e l'Università Politecnico di Milano.

AZIONI INTRAPRESE

- Creazione del sito internet, www.recinzioneallarmata.com e attività di SEO sulle keywords riferite al settore di appartenenza
- Attività di sponsorizzazione attraverso Google Adwords, Display adv, verso testate giornalistiche digitali di settore per attivare lead generation



Case History



Il Salumificio Fratelli Beretta S.p.A. è un'azienda italiana con in portafoglio 19 prodotti Dop (Denominazione di origine protetta) e Igp (Indicazione geografica protetta).

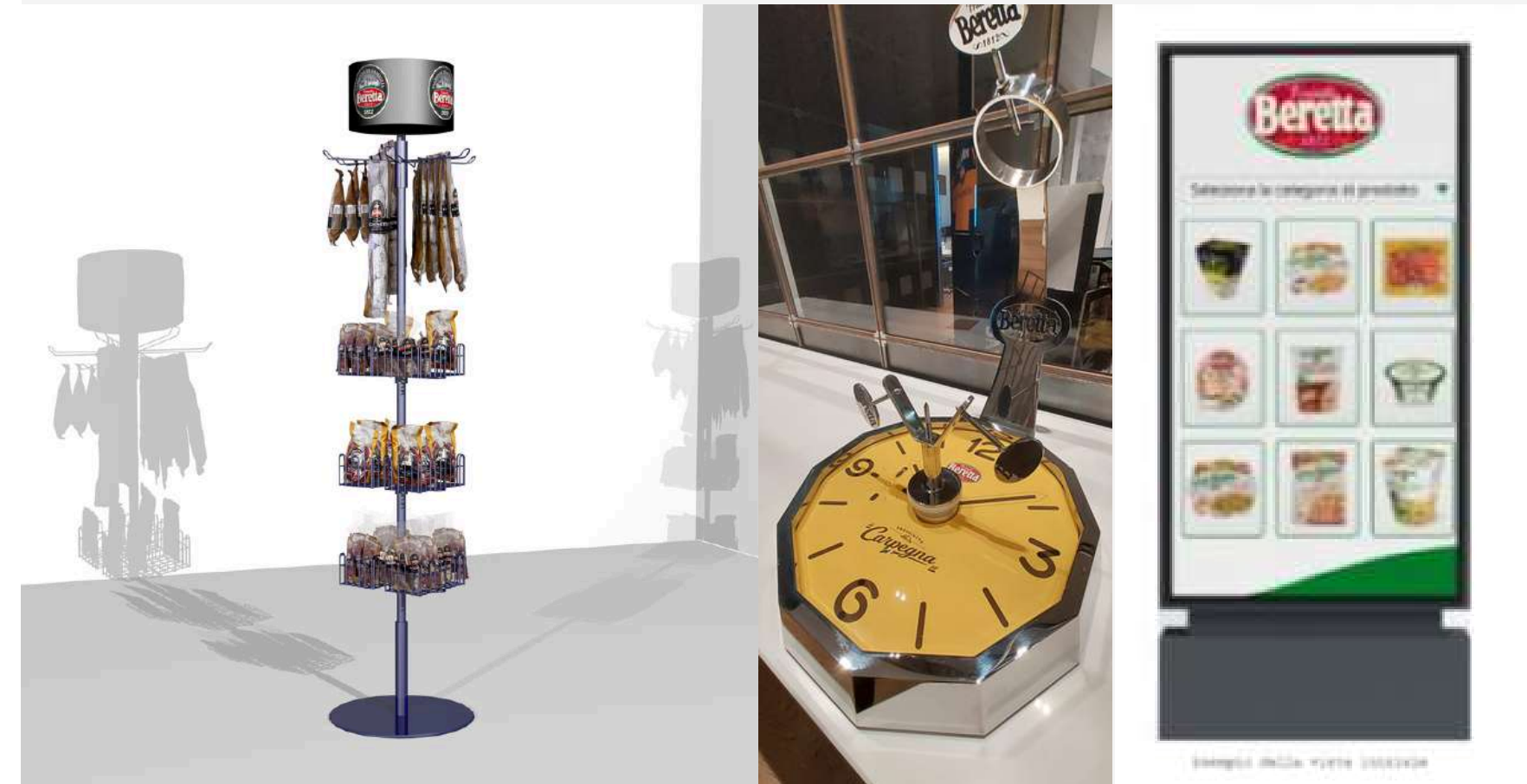
REFERENTE: GIORGIO BERETTA

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di presenziare ad alcune riunioni per avere un suo parere sulle attività digitali da intraprendere. Viene richiesto anche la progettazione e produzione di materiale POS e POP per eventi, supermercati e attività terze.

AZIONI INTRAPRESE

- Partecipazione a riunioni per attività di promozione digitale del brand.
- Creazione di materiale POS e POP per eventi supermercati e attività terze



Case History



Un nuovo modello di Strategia CRM per il Marketing&Sales per generare fatturato e marginalità.

REFERENTE: ELISABETTA BRUNO

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di penetrare il mercato per erogare consulenze di CRM ad alto valore.

AZIONI INTRAPRESE

- Individuazione dei principali decision maker nel mondo del marketing e CRM per attivare azioni di outbound marketing.



Case History



DTE è stata fondata nel 2008 ed offre un servizio completo per la progettazione e la realizzazione di impianti tecnologici destinati al mondo business

REFERENTE: DONATO CAMALDO

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nella penetrazione del mercato italiano come General Contractor.

AZIONI INTRAPRESE

- Attivazione di un CRM aziendale, PipeDrive, ed individuazione del target di riferimento per azioni di outbound.
- Incontri e trattative per avviare progetti complessi.
- Creazione del Company Profile e mentor commerciale.



Case History

OMAL

Machines and Systems

Fin dalla sua fondazione nel 1986 a Cantù, in Italia, OMAL Srl ha coniugato la tradizionale artigianalità italiana con l'innovazione pionieristica nel settore dei macchinari per la lavorazione del legno. Specializzata in soluzioni all'avanguardia per l'industria del mobile, delle porte e dei serramenti, OMAL è diventata sinonimo di precisione, efficienza e affidabilità.

REFERENTE: MARCO ARNABOLDI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa un rinnovamento dell'immagine e la creazione di una strategia digitale.

AZIONI INTRAPRESE

- Nuovo Logo, Video, Cataloghi, Sito Internet, Newsletter e Social.
- La strategia digitale adottata si basa sulla ricerca del posizionamento online dei competitor in particolare del SEO. Il nuovo sito internet e tutta la comunicazione social è stata strutturata partendo dall'analisi SEO e garantendo all'azienda la prima posizione per alcune keywords.



Case History



SILEA è una società interamente pubblica (partecipata da 87 Comuni) che si colloca tra i principali operatori del ciclo integrato dei rifiuti e dell'economia circolare presenti in Lombardia.

REFERENTE: REPARTO COMUNICAZIONE

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di realizzare un video che spiegasse, nel nord Italia, l'utilizzo dei cestini in funzione della raccolta differenziata.

AZIONI INTRAPRESE

- Video di promozione veicolato in televisione e in tutti i display appartenenti all'azienda nel nord Italia



Case History



La Cominter Wine è una società di trading che può vantare un'esperienza quasi secolare all'interno del mercato mondiale vinicolo.

L'azienda è leader nel soddisfare con professionalità le esigenze dei clienti mediante l'approvvigionamento delle materie prime provenienti dalla vigna: mosti per succhi d'uva, mosti concentrati per succhi d'uva, mosti concentrati rettificati, vini, vini a base spumante, mistelle, vermut, acquavite di vino e alcol.

REFERENTE: CARLO FAGGI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di creare una nuova immagine, una strategia digitale correlata ad un company profile e penetrare il mercato del mosto rettificato concentrato.

AZIONI INTRAPRESE

- Creazione del sito internet e attività di SEO per garantire all'azienda il posizionamento nei primi risultati nel motore di ricerca Google.
- Attività di acquisizione decision maker, acquisti, di grandi industrie e implementazione del CRM hubSpot per monitorare azioni intraprese.
- Creazione del Company Profile, Scatole Promozione mosto concentrato rettificato studio dello stand per eventi in Cina.



Case History



TeamViewer è un software per l'accesso e il controllo remoto del computer, che consente la manutenzione del computer e altri dispositivi.

[1] È stato introdotto per la prima volta nel 2012 e le sue funzionalità sono state ampliate mano a mano.

REFERENTE: ANNAMARIA ROSSI

DESIDERATA

L'azienda, in riferimento della soluzione Teamviewer Engage, ha chiesto a William Zappa di studiare una strategia per penetrare il mercato italiano.

AZIONI INTRAPRESE

- Utilizzo del CRM aziendale per inserire prospect di buyer IT di industrie medio grandi italiane.
- Videoconferenze e presentazione delle soluzione TeamViewer Engage.



Case History



Barbara Miglietta, biologa e fondatrice di Pure Italia, mette a disposizione oltre 15 anni di esperienza per creare cosmetici e integratori naturali di altissima qualità. Dopo una lunga carriera come consulente per percorsi di salute personalizzati, Barbara ha deciso di trasformare la sua esperienza e la sua attenzione in una linea dedicata al benessere completo.

REFERENTE: BARBARA MIGLIETTA

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di studiare una strategia per penetrare il mercato italiano.

AZIONI INTRAPRESE

- Utilizzo del CRM, PipeDrive, per inserire prospect di buyer nel settore farmacia.
- Attività di outbound marketing per fissare appuntamenti conoscitivi a Barbara e gestione di influencer online.

BEST SELLERS



SIERO VISO AL RETINOLO
POTENZIATO
€ 69,80



SIERO VITAMINE - PELLE
DIVINA
€ 55,00



SIERO PEPTIDI - SEGRETO
TENSORE
€ 69,50



BURRO STRUCCANTE
BELLEZZA NATURALE
€ 43,50



CREMA CONTORNO OCCHI
RICCO
€ 46,50

[Vai al catalogo](#)

Case History



My Way diventa Agenzia Vodafone Business nel 2002, avendo come area di competenza la provincia di Milano. Il 2012 rappresenta un anno cruciale nella storia di MyWay: dopo la celebrazione dei dieci anni di collaborazione con Vodafone, è diventata Excellent Partner Vodafone, rappresentando una delle realtà di riferimento della divisione Corporate di Vodafone Italia.

REFERENTE: GIORGIO MANDELLI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nelle vendite di prodotti digitali e di studiare una strategia digitale.

AZIONI INTRAPRESE

- Utilizzo del CRM, Tiger, per segmentare l'audience ed effettuare attività di newsletter, adv.
- Mentore tecnico e commerciale per i venditori dell'azienda.



Case History



Atres Automazioni offre consulenza specializzata agli installatori di domotica, automazioni per cancelli.

REFERENTE: CLAUDIO

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nella creazione strategica di un e-commerce.

AZIONI INTRAPRESE

- Creazione e-commerce e strategia SEO.
- Attivazione di leve di outbound per informare i clienti sull'esistenza dell'e-commerce al fine di generare ROI.

ACCESSORI PORTONI
EXPRESS

SHOP ALTRO ▾ CONTATTI

Cerca un prodotto

Account € 0,00

MOLLE E ACCESSORI PER PORTONI SEZIONALI

IL PRIMO NEGOZIO ONLINE PROFESSIONALE DI PRODOTTI TECNICI

I clienti ci dicono che il nostro servizio ricorda quello di Amazon per velocità e completezza, ma con in più la specializzazione di un'offerta tecnica di materiali di alta qualità rivolti a veri professionisti di settore

SPEDIZIONE IMMEDIATA
Spediamo il tuo ordine massimo **entro 1 giorno** dalla ricezione

CONSEGNA GRATUITA
Scopri tutti i vantaggi nella **sezione dedicata** alle spedizioni

PAGAMENTI SICURI
Ordine processato in ambiente **protetto** su server Stripe

Case History



MindEarth è un'azienda svizzera e italiana specializzata in analisi di dati geospaziali, apprendimento automatico applicato e modellazione dell'ambiente urbano.

REFERENTE: EMANUELE

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nella penetrazione del mercato italiano per delle soluzioni georeferenziali adattate ai grandi brand della moda.

AZIONI INTRAPRESE

- Attivazione di un CRM aziendale, HubSpot, ed individuazione del target di riferimento per azioni di outbound.
- Incontri e trattative per avviare progetti complessi, dati georeferenziali, nell'ambito della moda,

Consumer Insight Analytics



We provide help businesses accurately forecast consumer behavior and preferences by leveraging real-time geospatial data and AI algorithms, helping them optimize their messaging and marketing campaigns, and to define innovation strategies targeting the right consumer segments at the right locations.

Case History



C'è un punto in cui la progettazione incontra il racconto, la logistica incontra l'emozione, la tecnica incontra il significato.

In questo spazio prende vita l'esperienza: costruita con attenzione, modellata sulle persone, guidata da un pensiero narrativo.

Ogni luogo, ogni immagine, ogni flusso è parte di un sistema che comunica, coinvolge, funziona.

Perché ogni evento è un messaggio. E ogni messaggio ha bisogno della sua scena.

REFERENTE: DAVIDH CAVAZZUTI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nella penetrazione del mercato italiano per eventi e comunicazione.

AZIONI INTRAPRESE

- Attivazione di un CRM aziendale, PipeDrive, ed individuazione del target di riferimento per azioni di outbound.
- Incontri e trattative per avviare progetti complessi.
- Creazione del Company Profile e mentor commerciale.



DESIDERATA

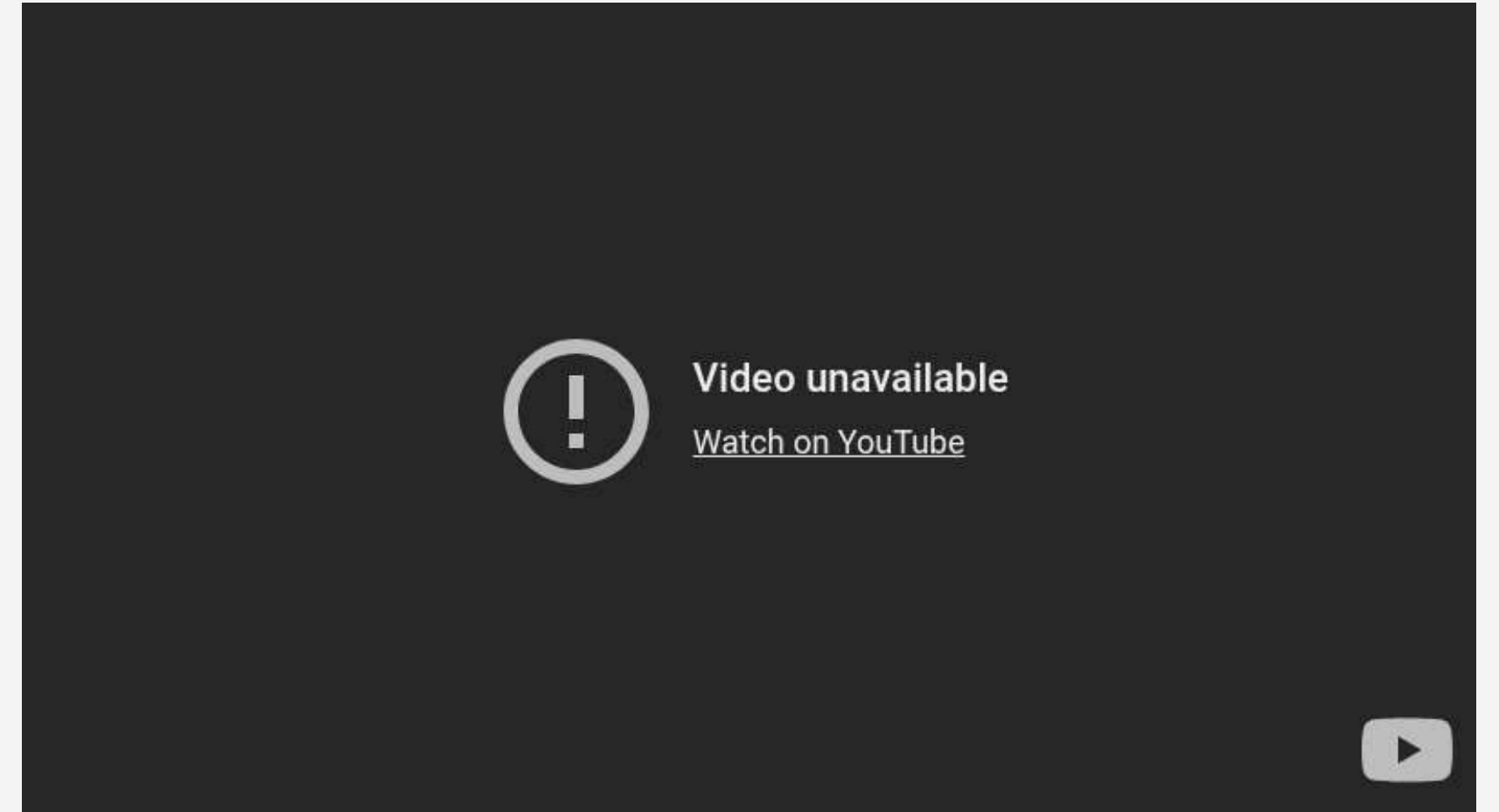
L'azienda ha un contratto di procura con William Zappa.

Case History



Simone Micheli (nato nel 1964) è un architetto e designer italiano, fondatore dello studio Simone Micheli Architectural Hero.

REFERENTE: PAOLO FICHERA



Case History



Scopri FarmaBracco, l'e-commerce della Farmacia Gritti, con oltre 40.000 referenze situata a Lainate

REFERENTE: CLAUDIO GRITTI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nella gestione strategica dell'e-commerce.

AZIONI INTRAPRESE

- Attività di gestione degli ordini e connessi (amministrative e operative)
- Strategie di canalizzazione e attribuzione per implementare il ROI, in particolare Alibaba, Amazon e Tik Tok.
- Gestione ads online e strategie di digital marketing automation.

The screenshot shows the top of the Farma Bracco website. At the top left is the logo, followed by a search bar with the text 'Cerca'. To the right are icons for 'Accedi', 'Aiuto', and 'Carrello'. Below this is a dark blue navigation menu with categories: Automedicazione, Personal Care, Prima Infanzia, Integratori, Presidi Medicali, Alimentazione, Veterinaria, Altro, Farmacia Del Consiglio, Promo, and Magazine. The main banner is blue and features the text 'Preparati all'estate!' and 'Solari in sconto dal -30% per proteggerti e goderti il sole: approfitta subito dell'offerta!'. A prominent orange button says 'ACQUISTA ORA'. To the right, there are images of various sunscreen products from brands like goovi, Biodine, and LA ROCHE-POSAY. A '-30%' discount tag is visible. At the bottom of the banner, the logos for goovi, Biodine, LA ROCHE-POSAY, and LOVRÉN are displayed.

Case History



Brokerad LTD è una società di consulenza nel digital marketing data driven.

REFERENTE: GABRIELE TAVIANI

DESIDERATA

L'azienda ha chiesto a William Zappa di supportarla nella penetrazione del mercato italiano e gestione dei clienti.

AZIONI INTRAPRESE

- Utilizzo di Salesmanago come crm comportamentale
- Attivazione di leve outbound per acquisire clienti
- Partecipazione ad oltre 20 fiere del settore
- Trattative e mentoring commerciale



**Gabriele
Taviani**

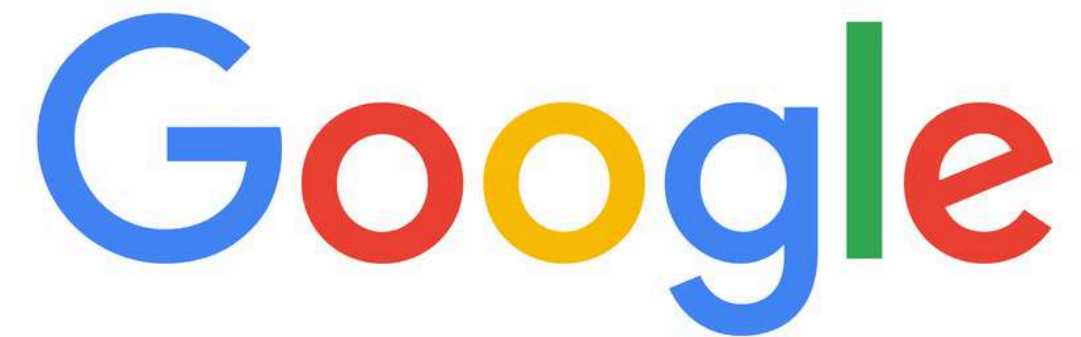
Brokerad Ltd

Recentemente a



MILANO 22-23-24 OTTOBRE 2019

Case History



REFERENTE: GABRIELE TAVIANI

DESIDERATA

L'azienda ha assunto William Zappa come strategic account manager.

AZIONI INTRAPRESE

- Inbound & outbound marketing.
- Creazione strategie di adv online per i miei clienti
- Formazione continua.

Case History

zodiak

Zodiak Media Group era una società di produzione televisiva europea controllata dal gruppo De Agostini. Zodiak Media Group.

REFERENTE: RICCARDO SETTI

DESIDERATA

L'azienda ha assunto William Zappa per la gestione social della comunicazione dei suoi principali clienti.

AZIONI INTRAPRESE

- Gestione comunicazione social dei principali clienti aziendali

LIBERO.
NATO DIGITALE

LIS  TICKET
*LOTTOVIATKA

sky cinema 4K

sky arte

sky uno


FERRERO

 UniCredit

Case History



Prelios S.p.A, con oltre 40 miliardi di € di Asset Under Management, è uno dei principali Gruppi italiani attivi nell'alternative asset management.

REFERENTE: PAOLO FICHERA

DESIDERATA

L'azienda ha permesso a William Zappa di fare l'apprendistato.

AZIONI INTRAPRESE

- Supporto alla comunicazione istituzionale e eventi Prelios.



MENTORING

Il Premio Tecnico della Pubblicità
MEDIASTARS



**Bridge
for
Billions**
connecting growth

Startupbootcamp



INTERVISTE INTERNAZIONALI





The image shows a YouTube video player interface. At the top, there is a black header bar. On the left side of the header, there is a circular logo with the letters 'ISN' in red, white, and blue. To the right of the logo, the text 'Interview with william zappa advertising agent (ISN magazine)' is displayed in white. On the far right of the header, there is a 'Copy link' button with a document icon. Below the header is a video frame showing two men in a split-screen format. The man on the left has a beard and is wearing a blue jacket. The man on the right is wearing glasses and a blue jacket. A large red play button is centered over the video frame. At the bottom left of the video player, there is a dark grey button with the text 'Watch on' followed by the YouTube logo and the word 'YouTube'.

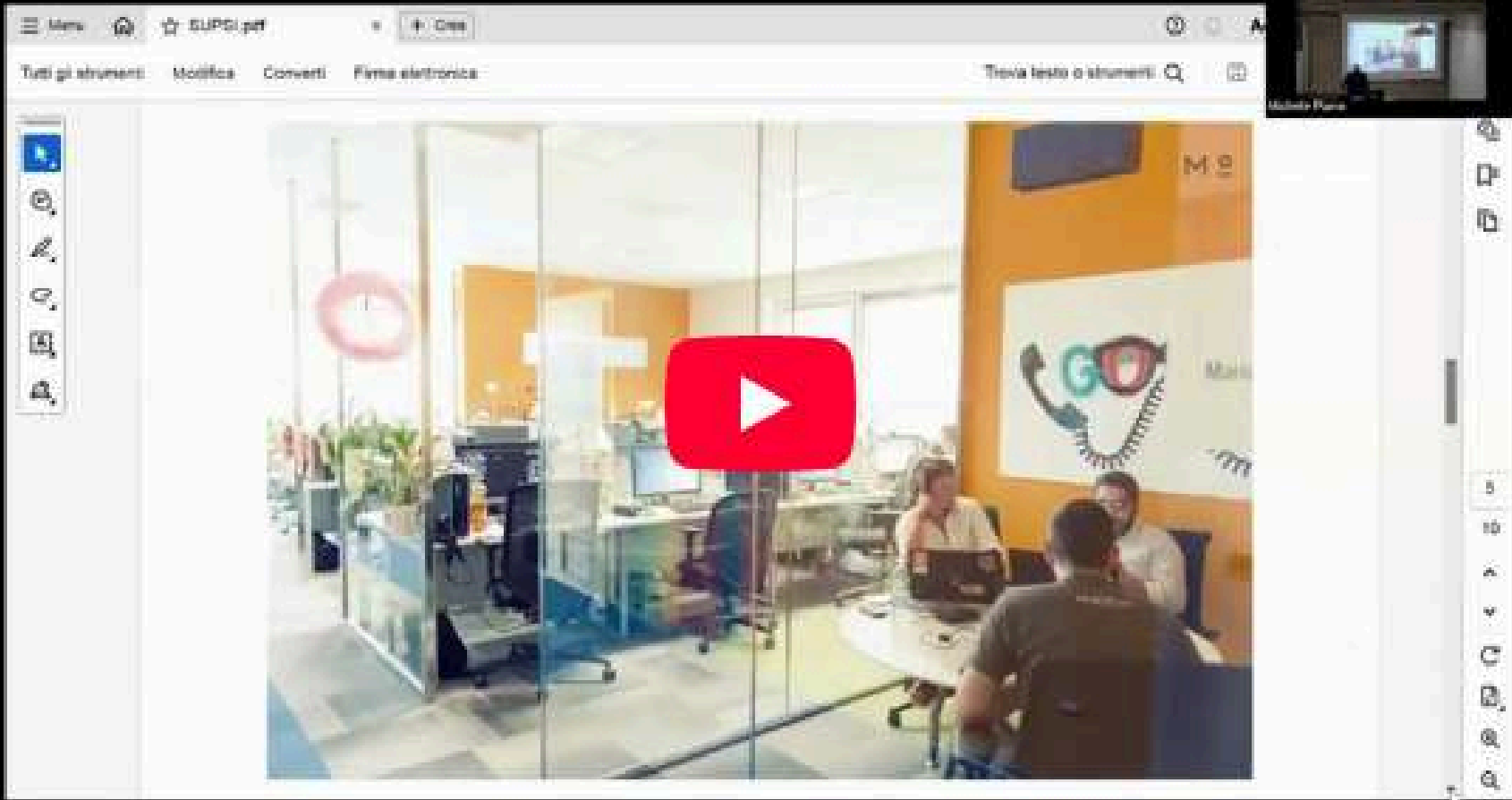
ISN Interview with william zappa advertising agent (ISN magazine)


Copy link

Watch on  YouTube

INNOVATION MANAGER CERTIFICATO MIMi

 #WilliamZappa #InnovationManager #Marketing & #Comunicazione intervento ...  Copy link

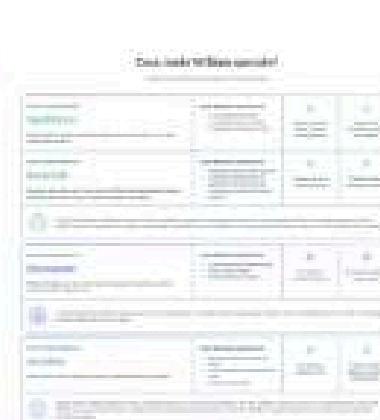


Watch on  YouTube

CERTIFICAZIONI - ISTRUZIONE



Bridge For Billions



Red Bull



Governo - MIMIT



TeamViewer



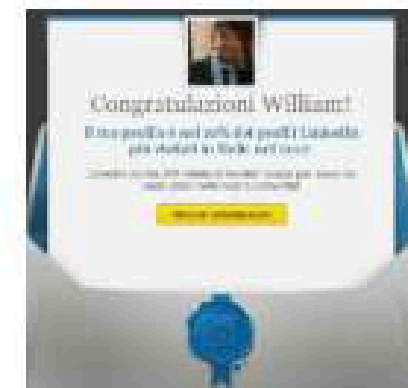
MENTOR
StartupBootCamp



MENTOR
Mediastars



Netcomm



LinkedIn



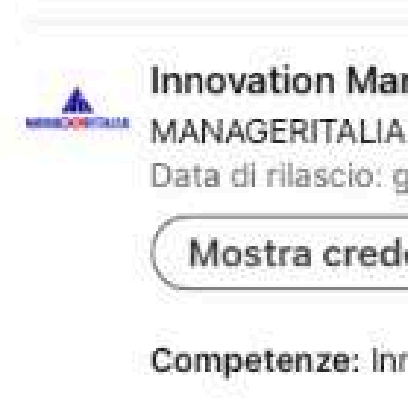
Google



Brokerad 1



Brokerad 2



Manager Italia

- 2019 – Master in Digital Marketing per l'e-commerce – Netcomm
- 2012 – Master in Social Media e Web Communication – IULM
- 2010 – Laurea Magistrale in Marketing, Comunicazione e Distribuzione Commerciale – IULM – Voto: 108/110
- Tesi: ROI della comunicazione digitale, ROS vs KPI – settore moda
- 2010 – Laurea in Relazioni Pubbliche e Pubblicità – IULM
- Tesi: ROI del digital display – Caso Zappa Antonio Espositori / Thule Group

Connect



Email

marketing@williamzappa.com



Social Media

LINKEDIN - WILLIAM ZAPPA



Call us

+39 366 329 73 87

