

«METTIAMO LE PMI AL CENTRO DEL SUCCESSO»

Nuove professionalità, nuove soluzioni, ma soprattutto nuove strategie: così The Digital Box affianca le piccole e medie imprese nella loro scalata digitale

di Franco Oppedisano

Colmare il gap tecnologico e competere efficacemente nel mercato digital: si fa presto a dirlo, ma non tutti sono in grado di farlo. E dunque? Dunque, fortunatamente esistono sul mercato operatori come **The Digital Box**, la cui missione è fornire alle Pmi supporto strategico e soluzioni innovative. «La nostra visione mette al centro il successo delle Pmi», conferma il Ceo **Roberto Calculli**. «Non va dimenticato che le Pmi rappresentano il 90% del totale delle imprese e che contribuiscono al 40% del prodotto interno lordo. Un valore altissimo che si realizza grazie alla capacità delle Pmi di innovarsi, competere e rischiare ogni giorno, adeguandosi a cambiamenti incredibili. In The Digital Box abbiamo a cuore il successo delle Pmi, che non consideriamo solo clienti, ma crediamo così profondamente nella loro missione che ci impegniamo a sostenere il loro processo di innovazione».

Per realizzare questa missione, The Digital Box ha introdotto figure professionali come il Digital Gap Advisor e il Project Marketing Manager (Pmm). «Il Digital Gap Advisor è un professionista ambizioso, desideroso di crescere e sempre pronto ad imparare», spiega Calculli. «Con grande dedizione, porta alle Pmi la consapevolezza della necessità di innovarsi per superare il gap tecnologico il più velocemente possibile. I Digital Gap Advisor sono missionari tecnologici: non vendono nulla e non propongono prodotti della propria azienda come normali venditori. Si occupano

esclusivamente di trasferire alle Pmi le opportunità offerte dall'innovazione e i rischi legati a un mancato o errato adeguamento tecnologico». Il Project Marketing Manager (Pmm) è invece un vero tecnico dell'innovazione, che ogni



ROBERTO CALCULLI

giorno studia nuove tendenze della comunicazione e strategie di marketing per portare al successo le aziende assegnate. Per un Pmm, ogni azienda non è solo un cliente, ma un partner con cui sperimentare strategie e ottenere risultati concreti.

LE TAPPE DEL SUCCESSO

A luglio 2024, The Digital Box ha festeggiato il suo primo anno come MarTech & Digital Strategies Company, raggiungendo risultati straordinari nel primo semestre con un incremento del fatturato del 102% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questo notevole successo era stato previsto dal Cfo **Virgilio Picca** durante il Consiglio di Amministrazione del 16 giugno, portando a una revisione al rialzo del budget per il 2024.

**THE DIGITAL BOX HA INTRODOTTU
NUOVE FIGURE PROFESSIONALI
COME IL DIGITAL GAP ADVISOR
E IL PROJECT MARKETING MANAGER**

Oltre alla crescita dei ricavi, The Digital Box ha significativamente ampliato il proprio team nella prima metà dell'anno. L'azienda ha assunto tre nuovi Senior Developer per le attività di ricerca e sviluppo e ha rafforzato il team dei Project Marketing Manager (Pmm) e degli Strategist con quattro nuove risorse. Seguendo il trend di crescita delle aziende clienti, entro la fine dell'anno sono previsti cinque nuovi Pmm e dieci Strategist. Inoltre, la rete dei Digital GAP Advisor (Dga) ha visto un incremento del 300% nel primo semestre.

Questi risultati riflettono l'impegno costante di The Digital Box nel fornire soluzioni innovative e supporto strategico ai propri clienti, consolidando la sua posizione di leader nel settore delle MarTech & Digital Strategies.

IL NETWORK NAZIONALE

Il 2024 ha segnato l'ingresso di **Luca Cavoli** come Coo di The Digital Box, portando un cambiamento radicale nei piani di sviluppo della società grazie a un go-to-market centrato sul successo delle Pmi. Questo approccio sfrutta le potenzialità di professionisti autorevoli e ambiziosi per portare un messaggio differente alle Pmi di tutta Italia.

Il Network Nazionale, sviluppato dal Coo Luca Cavoli in collaborazione con il Ceo Roberto Calculli, è stato progettato per supportare le Pmi nell'adozione di soluzioni digitali innovative. Luca Cavoli, manager di grande esperienza, spiega così le ragioni del successo: «Con un piccolo gruppo di manager senior, ho attuato un piano basato sulle mie esperienze passate e sugli insegnamenti di grandi figure come Ennio Doris. Insieme, abbiamo tracciato un percorso per costruire un grande Network Nazionale basato su: inclusività, ponendo al centro l'interesse delle Pmi; Trust fiduciario, con

dei professionisti (Digital Gap Advisor) verso le Pmi; Referenzialità, offrendo opportunità di carriera ai nuovi professionisti; autorevolezza, con una formazione di riferimento per una carriera manageriale; separazione dei presidi, con Dga per acquisire nuovi clienti Pmi sul mercato, Pmm e Strategist per sviluppare le strategie di marketing convergente, migliorando la competitività di mercato».

La strategia posta in essere è ulteriormente raccontata dal Coo: «Nella visualizzazione della strategia ho puntato decisamente sullo sviluppo di un Network, che avrebbe “portato a bordo” le Pmi italiane, e sul modello innovativo dei Pmm e degli Strategist che si sarebbero occupati della crescita digitale delle aziende. Ogni apparato avrebbe svolto, per la propria competenza, la sua missione. Kpi opportunamente identificate, per la gestione e il controllo, avrebbero fatto il resto». «Il potenziamento del Network Nazionale rappresenta un punto di svolta per le Pmi», ribadisce Luca Cavoli: «ritengo che una leadership coerente e positiva, unitamente a una visione strategica chiara ed eticamente forte, abbia contribuito notevolmente a realizzare risultati significativi in termini di crescita dei manager e di conseguenza dei ricavi. Se a questo aggiungiamo l'implementazione del modello full service, diventa facile spiegare le recenti performance aziendali. Siamo entusiasti di vedere come il nostro Network possa trasformare le operazioni quotidiane delle Pmi, aiutandole a crescere e prosperare nel mercato competitivo odierno. Il nostro obiettivo è abbattere le barriere che impediscono alle Pmi italiane di competere a livello globale. Vogliamo offrire loro gli strumenti e le competenze necessarie per affrontare le sfide del mercato digitale, trasformando ogni difficoltà in un'opportunità di crescita e innovazione».

IL “CONVERGENT MARKETING”

Un altro tassello a supporto della crescita di



LUCA CAVOLI

The Digital Box è il Convergent Marketing, un modello strategico innovativo che integra canali, strumenti e soluzioni per superare il gap tecnologico delle Pmi, puntando all'ottimizzazione delle loro performance digitali. Questo approccio offre risultati positivi poiché consente una comunicazione più efficace e personalizzata, migliora l'efficienza operativa e facilita l'adozione di tecnologie avanzate, rendendo le aziende più competitive nel mercato. Applicato su centinaia di casi di Pmi, il model-

lo è diventato un libro dal titolo “Convergent Marketing - Intelligenza Artificiale, automazione e contenuti

mobili - l'evoluzione del marketing digitale” scritto dal Cmo **Antonio Perfido** per l'editore Franco Angeli. Il volume offre un quadro completo delle strategie di marketing convergenti adottate con successo dall'azienda. «Il nostro approccio formativo e divulgativo a sostegno delle piccole e medie imprese è stato

fondamentale. La conoscenza degli aspetti legati alla digitalizzazione consente alle aziende di comprendere l'importanza di fare un passo avanti. Il Convergent Marketing guida questo processo con una metodologia precisa e mirata», sottolinea Antonio Perfido.

LA DIGITAL HUMAN AUTOMATION (DHA)

Secondo studi recenti, le Pmi che implementano l'AI possono aumentare la produttività del 40% e migliorare la soddisfazione dei clienti del 30%. Tuttavia, molte aziende affrontano notevoli difficoltà nell'adozione di queste tecnologie avanzate. Il “gap digitale” rappresenta una barriera significativa, con il 60% delle Pmi italiane che dichiara di non avere le competenze necessarie per integrare soluzioni di intelligenza artificiale nei propri processi aziendali.

All'inizio del 2024, The Digital Box ha introdotto sul mercato la soluzione “Digital Human Automation” (Dha), progettata specificamente per le Pmi. Questa innovativa soluzione integra assistenti virtuali “digital-human” dotati di intelligenza artificiale, automazione e contenuti mobili per offrire un supporto completo e avanzato alle aziende. «Il lancio di Dha rappresenta un punto di svolta per le Pmi», conclude Antonio Perfido: «Abbiamo creato una soluzione che non solo risponde alle esigenze di efficienza e miglioramento della customer experience, ma è anche accessibile e favorisce l'innovazione».



ANTONIO PERFIDO

