



**Sviluppo Web, App
e Digital Marketing**

**La tua agenzia web
che va dritta al risultato**

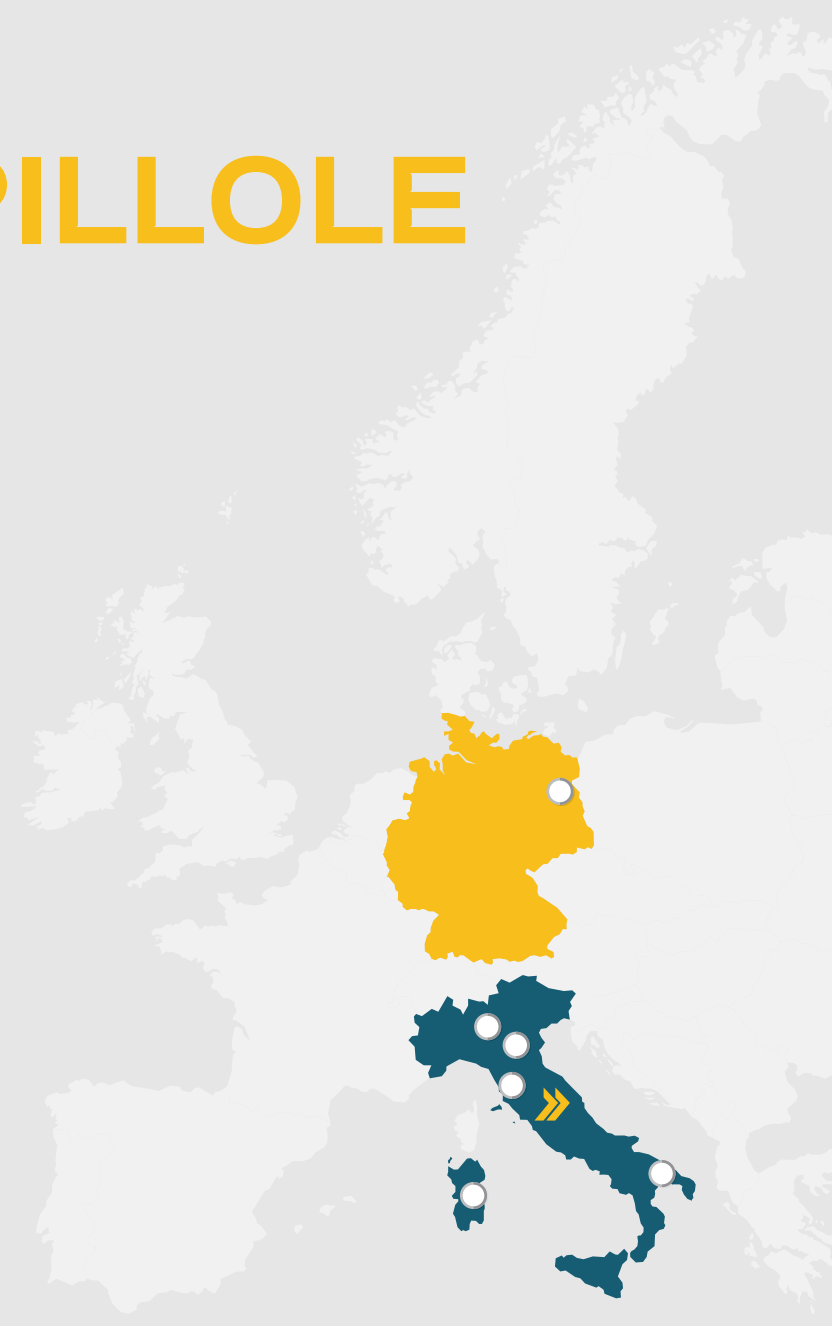
tourtools.it

»» TOURTOOLS IN PILLOLE



DOVE OPERIAMO

- ◆ New York
- ◆ Berlino
- ◆ Lombardia
Emilia Romagna
Toscana
Umbria
Sardegna
Puglia



2007
anno di
fondazione



2.500
caffè
bevuti

300
ore di
consulenza



6.400
sushi roll
mangiati

1.500.000
righe di codice
implementato



600
ore di
formazione

1.500
chiamate
su skype



60.000
pagine web
testate

IL TEAM

La vera forza dell'agenzia web sono le persone.
Persone che l'hanno fatta nascere, che la fanno crescere.
Persone con cui parlerete e con cui collaborerete.

Siamo un'azienda **network thinking**.



Michaela, Daniele, Giovanni e Silvia.

Un continuo confrontarsi, raccontarsi, crescere tra strategie e soluzioni tecniche. Una consulente web marketing, due programmatori e una graphic designer. Abbiamo sentito dire che sia il team perfetto per una digital startup.

Digital sì, nati digital, ma startup non più: abbiamo tanti anni di esperienza e tanti progetti alle spalle. Da tempo ci dedichiamo con passione a partnership che ci consentono di **sviluppare insieme ad altre agenzie** (pubblicitarie, di comunicazione, creative o web) **progetti importanti**.

Per le aziende **creiamo strategie di online marketing** che contribuiamo a far crescere e prosperare, perché la nostra missione è il **raggiungimento degli obiettivi dell'azienda con cui lavoriamo**. Dal 2007 adottiamo un **codice etico** in cui crediamo fortemente e che invitiamo a leggere sul nostro sito web.



Michaela Matichecchia

WEB PROJECT MANAGER

Consulente aziendale in Web Marketing e Comunicazione online. Affianco le aziende per ideare, progettare, coordinare e monitorare strategie di web marketing e promozione online.



Daniele Sibaud

SVILUPPATORE WEB

Sempre alla ricerca di nuove soluzioni, in tourtools sono l'artefice delle soluzioni tecniche. Parlo svariati linguaggi, quelli giusti per tradurre efficacemente il vostro piano di comunicazione in pixel.



Giovanni Rocchini

SVILUPPATORE WEB E APP

Sviluppo siti web Drupal e Wordpress; App per iOS e Android. Aggiornamenti di sicurezza, theming, animazioni jQuery e JavaScript, app update sono il mio pane quotidiano.



Silvia Ricci

GRAPHIC & WEB DESIGNER

Realizzo progetti digital, web o cartacei di comunicazione visiva. Il mio obiettivo è quello di usare l'immagine per comunicare in maniera efficace e immediata.

» STRATEGIE DI DIGITAL MARKETING

Siti web, app, newsletter, AdWords, Facebook Ads, grafica, SEO, social media marketing.

Gli strumenti online devono integrarsi e confluire in una strategia di digital marketing che mette in circolo tecniche e tattiche per centrare gli obiettivi di business e restituire dei risultati economici tangibili: clienti, contatti, opportunità.



1 Obiettivi

Si parte proprio dalla definizione degli obiettivi di marketing e di comunicazione per attivare un processo circolare che trasforma l'obiettivo in risultato.



2 Analisi

Attraverso un'analisi accurata del contesto aziendale e del mercato si inizia ad individuare una strategia di marketing.



3 Ideazione

Idee e creatività: unire la solida base fatta di analisi, esperienze e best practice comprovate a nuove idee scaturite dal nostro ingegno creativo; si ottiene così la miglior soluzione per raggiungere gli obiettivi condivisi.



4 Progettazione

Si configura ogni singolo strumento, si attribuiscono ruoli, si definiscono le azioni, le tempistiche, le metriche, si prevedono i rischi e si delineano le possibili soluzioni da impiegare nella strategia.

5



Sviluppo

Si sviluppa, si costruisce, si realizza. È il momento più edificante del processo produttivo, dove emergono abilità tecniche e si coniugano competenze acquisite con la sempre presente voglia di innovare. Il sito web va online e inizia a posizionarsi sui motori di ricerca, partono le campagne advertising e le prime DEM, arrivano i primi complimenti per la nuova grafica, insieme ai primi fan sui social network. È solo l'inizio dei lavori!

6



Controllo

Il sito converte? Il traffico verso il sito è adeguato? Semplici visitatori si trasformano in leads? Si riscontra un aumento dei contatti e delle vendite? Abbiamo raggiunto i nostri obiettivi? Ne definiamo altri? Il processo deve ripartire formando così un circolo virtuoso all'insegna del miglioramento continuo di strategie e risultati.



SITI WEB

Un sito web deve essere realizzato per raggiungere obiettivi di business: contatti, clienti, iscrizioni, vendite. È con questo intento che realizziamo siti web capaci di comunicare, persuadere, dare fiducia e infondere emozioni.

```
1 </script>
2 <!-- start header -->
3 <div class="header_bg">
4 <div class="wrap">
5 <div id="content">
6 <header id="topnav">
7 <nav>
8 <ul>
9 <li class="active"><a class="scroll" href="#home">
10 Home </a></li>
11 <li><a class="scroll" href="#service">
12 Service </a></li>
13 <li><a class="scroll" href="#product">
14 Products </a></li>
15 <li><a class="scroll" href="#portfolio">
16 Portfolio </a></li>
17 <li><a class="scroll" href="#team">
18 Team </a></li>
19 <li><a class="scroll" href="#contact">
20 Contact </a></li>
21 </ul>
22 </nav>
23 </div>
24 <div class="logo">
25 <img alt="web/images/logo3.png" id="logo_large" width="300">
26 <img alt="web/images/logo.png" id="logo_small">
27 </div>
28 </div>
29 </div>
30 <div class="clear"></div>
31 </div>
32 </div>
33 </div>
34 </div>
35 </div>
36 </div>
37 </div>
38 </div>
39 </div>
40 </div>
41 </div>
42 </div>
43 </div>
44 </div>
45 </div>
46 </div>
47 </div>
48 </div>
49 </div>
50 </div>
51 </div>
52 </div>
53 </div>
54 </div>
55 </div>
56 </div>
57 </div>
58 </div>
59 </div>
60 </div>
61 </div>
62 </div>
63 </div>
64 </div>
65 </div>
66 </div>
67 </div>
68 </div>
69 </div>
70 </div>
71 </div>
72 </div>
73 </div>
74 </div>
75 </div>
76 </div>
77 </div>
78 </div>
79 </div>
80 </div>
81 </div>
82 </div>
83 </div>
84 </div>
85 </div>
86 </div>
87 </div>
88 </div>
89 </div>
90 </div>
91 </div>
92 </div>
93 </div>
94 </div>
95 </div>
96 </div>
97 </div>
98 </div>
99 </div>
100 </div>
```





Funzionale ed efficace

Sito web progettato e realizzato per convincere e convertire: il fulcro della tua strategia di online marketing.

Un sito web per essere efficace deve essere realizzato a partire da uno **studio di comunicazione**. Bisogna aver chiari gli obiettivi che si vogliono raggiungere, conoscere il proprio target e il suo linguaggio, analizzare il mercato e la concorrenza. È così che si prende per mano un navigatore e lo si fa entrare nella propria azienda. Diamo spessoro alla comunicazione online e lavoriamo **per ottenere risultati concreti**.



Multi device e accattivante

Il tuo sito web sempre navigabile e usabile da mobile e desktop. Testato sui browser e sistemi operativi più diffusi.

Le persone oggi sono sempre connesse: cercano soluzioni, informazioni servizi o prodotti in qualunque momento, da qualsiasi luogo e vogliono ottenerli subito. **Offrire un'esperienza positiva alle persone** che trovano online la tua azienda è un'opportunità per raggiungere gli obiettivi prestabiliti e va colta sempre. Per far questo il sito web deve essere **progettato per essere fruibile** (nelle funzionalità, nella navigabilità e nella proposizione grafica) **su diversi dispositivi**, mobile e desktop, **per i diversi browser e sistemi operativi**.



Sicuro e curato

Manutenzioni di sicurezza e assistenza continua per massimizzare il tuo investimento nel tempo.

Per ottenere i risultati migliori il lavoro non finisce con la messa online del sito. Il sito web è sviluppato per **recepire e concretizzare la strategia di web marketing**, le conversazioni sui social media e l'advertising online e offline. Va aggiornato secondo un piano di content marketing e in accordo con le campagne promozionali. Va mantenuto **al passo con la veloce evoluzione tecnologica e al sicuro da attacchi** (pensiamoci prima e non dopo!), deve essere veloce per offrire sempre la migliore esperienza al navigatore.

Abbiamo scelto la migliore tecnologia per realizzare siti web innovativi e con ottime performance.

Abbiamo scelto Drupal CMS, per offrire soluzioni altamente personalizzate e scalabili.

Drupal come piattaforma di sviluppo Open Source dà ai nostri clienti la garanzia di non dover rifare lo stesso investimento due volte e, alle agenzie partner, servizi di alta qualità ai prezzi più concorrenziali.



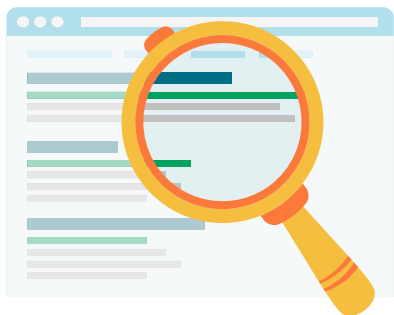
SEO

Se vuoi migliorare il posizionamento del tuo sito la SEO (Search Engine Optimization) è uno dei servizi fondamentali per essere visibili sui motori di ricerca, ricevere contatti, trovare nuovi clienti, generare nuove opportunità di business.



- ### CHECK LIST
- Analysis
 - Content
 - Engine





Visibile

Per farti trovare da chi ti sta cercando, non serve essere primi sui motori di ricerca: serve essere primi per le ricerche che si convertono in risultati: contatti, clienti, vendite.

Cosa cercano online i potenziali clienti della tua azienda? Con quali parole cercano? Cosa si aspettano di trovare dalla ricerca? Come invogliarli a visitare il tuo sito? Quali vantaggi offre l'azienda che i concorrenti non offrono? A queste domande risponde la SEO. È necessaria **un'analisi approfondita su concorrenza, trend e volumi di ricerca, campi semantici di riferimento, contesto competitivo, search user experience.**

Convincente

Non basta essere primi sui motori di ricerca se il risultato non verrà cliccato. Mettiamo in evidenza il tuo messaggio con il codice ottimizzato e le parole giuste.

Le parole sono importanti! Non dobbiamo usarle per compiacere il motore di ricerca, ma per farci capire dalle persone, per far scoprire loro i vantaggi che la nostra azienda può offrire, per convincere. Per essere convincente nel web non bastano le parole. **Servono contenuti interessanti**, bisogna offrire all'utente un'esperienza. Per farlo dobbiamo mettere in campo diverse competenze come: **programmazione, user experience, copyediting e copywriting, digital marketing, content strategy.**

Sempre Ottimizzato

Ottimizzare il proprio sito per i motori di ricerca è fondamentale, ma è ancora più importante controllare costantemente i risultati, la concorrenza e i trend di ricerca. La SEO è una strategia da costruire con trasparenza e nel rispetto delle regole del gioco, costantemente.

L'algoritmo di ricerca si aggiorna costantemente. La concorrenza è sempre alla ricerca di maggiore visibilità sui motori di ricerca. La tecnologia non si ferma mai. Per questo la visibilità acquisita nei risultati di ricerca non va mai data per scontata e **bisogna sempre monitorare, misurare e analizzare per massimizzare i risultati nel tempo.**

La SEO non è una questione di parole chiave: è una questione di conversioni.

La SEO deve fare la sua parte in una strategia integrata di online marketing al fine di generare opportunità di business e nuovi clienti. **Codice, contenuti, architettura dell'informazione, user experience sono gli ingredienti fondamentali per una ricetta SEO vincente.**



DIGITAL ADVERTISING

Per recapitare il messaggio giusto alle persone giuste, nel momento più opportuno, è possibile sviluppare ogni tipo di campagna Advertising: con Adwords, Facebook Ads, Twitter Ads, Pinterest. Sui motori di ricerca e sui social network.



Risultati Immediati

Un messaggio che convince, posizionato dove il tuo target interessato lo sta cercando, porta risultati immediati.

Adwords rende il tuo messaggio visibile su **motori di ricerca, rete display, mobile, YouTube, Gmail**. Facebook Ads porta il tuo messaggio al tuo target. Nell'online advertising la creatività è fondamentale quanto lo è la strategia. Nell'Advertising sui Social non dobbiamo mai dimenticare che **la comunicazione, anche di Brand, è una comunicazione H2H** (Human to Human). Non possiamo ignorare poi, che sui motori di ricerca **il messaggio sponsorizzato ha una struttura ben precisa** e deve rispondere con puntualità all'esigenza sottesa dalla ricerca.



Lead Generation

Se vuoi generare opportunità e contatti, facciamo subito un'analisi per verificare se una Campagna di Digital Advertising è la soluzione giusta per la tua azienda.

Per portare le persone a compiere un'azione non basta Facebook Ads, non basta Google AdWords. L'annuncio pubblicitario creativo, convincente ed attrattivo esaurisce la sua funzione quando viene cliccato, portando il navigatore sulla landing page. È qui che si generano clienti, contatti, richieste. **Dalla realizzazione dell'annuncio pubblicitario, alla gestione e l'ottimizzazione degli strumenti di Advertising (come Adwords e Facebook Ads), fino allo sviluppo ed al testing di landing page efficaci**, tutto è finalizzato all'acquisizione di nuove opportunità di vendita.



Conversioni Misurabili

Sai quanto spendi, sai cosa ottieni. Investire in Digital Advertising consente di misurare i risultati ottenuti.

Prima di cominciare una campagna è possibile ipotizzare il ritorno atteso e l'entità dell'investimento. L'analisi e l'esperienza sono fondamentali per calcolare l'investimento e prevedere correttamente il risultato. Realizzati gli annunci, scelte le piattaforme e ottimizzate le campagne, si individuano le metriche da tenere sotto controllo e si configura la reportistica. Una volta avviata la campagna **è così possibile tracciare puntualmente gli obiettivi raggiunti e lavorare sull'analisi dei risultati** allo scopo di migliorare costantemente il ROI, abbassando il costo di acquisizione e aumentando le conversioni.

Google
Partner

Advertising significa creatività con strategia. Digital Advertising significa creatività con strategia più trasparenza e controllo.

“Investire nella pubblicità in tempo di crisi è come costruirsi le ali mentre gli altri precipitano”

Steve Jobs



SOCIAL MEDIA MARKETING

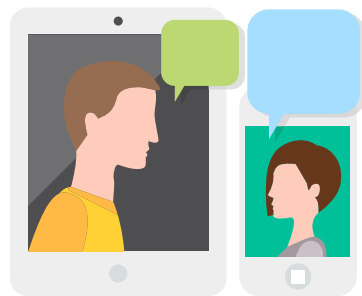
L'obiettivo ultimo del social media marketing è quello di trasformare i potenziali clienti in clienti così entusiasti da promuovere la vostra azienda, diffondere i vostri messaggi e consigliare l'acquisto dei vostri prodotti.



Attrai

Crea e condividi contenuti utili, attrattivi, divertenti. Racconta in real time la tua azienda. Ascolta e coinvolgi.

I social media sono frequentati ed usati dalla maggior parte della popolazione connessa. Con obiettivi chiari, ottimi contenuti (utili, attrattivi e divertenti), **un piano editoriale flessibile, grandi capacità di ascolto ed analisi**, abilità di lavorare in real time e una grafica accattivante, è possibile intercettare e coinvolgere il giusto target.



Conversa

Sui social network si conversa. Generare una conversazione e creare un rapporto empatico è il primo passo necessario verso la vendita.

Le persone seguono i Brand sui social per mille motivi: essere sempre aggiornati, conoscere meglio l'azienda, ottenere sconti e couponing. Se il Brand si limita a soddisfare queste esigenze, senza generare conversazioni, difficilmente arriverà alla conversione. **Il social media marketing integrato in una strategia di web marketing deve sempre portare il target passo dopo passo alla conversione.** Passi che vanno sempre misurati e analizzati, per stimare l'apporto dei social media al ROI generato dalla comunicazione online.



Delizia

Prenditi cura di prospect e clienti. Fai capire alle persone che ci tieni.

I social media possono portare dei risultati strepitosi. Ci vuole metodo, cura, costanza e organizzazione. Come nelle relazioni umane. **Un'azienda deve monitorare la sua reputazione** se vuole farsi amare. Un Brand deve coinvolgere la propria organizzazione interna, prima ancora di coinvolgere prospect e clienti. Redigere **un piano di social media governance e un piano di crisi, insieme a una strategia di influencer marketing**, sono passi fondamentali per arrivare all'obiettivo finale. Stabilire **metriche per misurare i risultati** e migliorare continuamente è essenziale.

Dal 2008 integriamo il social media marketing nelle strategie di digital marketing delle aziende. Facebook, Twitter, Google Plus, Instagram, Pinterest, LinkedIn. Scegliamo tra queste, e quelle che verranno, **la piattaforma giusta da presidiare: quella funzionale agli obiettivi di comunicazione online, dove ci sono concrete opportunità di conversare e fare un passo in avanti verso la conversione.**



GRAFICA

Studiamo e realizziamo la comunicazione visiva che contraddistingue la tua azienda. Per i social, il sito web e il digital advertising, come per la comunicazione offline. Facilitiamo con la grafica l'incontro con il giusto target.



Indimenticabile

Per farsi riconoscere e ricordare, per raggiungere la Brand Awareness o per rendere efficace una campagna promozionale.

Nell'era dell'overload information, abbiamo a disposizione pochi istanti per catturare l'attenzione delle persone con cui vogliamo comunicare. Soprattutto online.

Per farlo dobbiamo fare affidamento alla comunicazione visiva e alla semplificazione.

Dobbiamo trovare **un segno distintivo, che rappresenti e contraddistingua un Brand, un prodotto o un servizio.**

Un segno che a colpo d'occhio suggerisca una storia, un segno che venga riconosciuto in un secondo istante, tanto da far riaffiorare alla mente il racconto di quella storia.

Questo segno è il tuo marchio.

Convincente

La comunicazione visiva deve accompagnare online e offline il target verso l'obiettivo, senza soluzione di continuità.

Un'immagine adeguata, coordinata e inconfondibile della tua azienda è fondamentale per comunicare, alle persone effettivamente interessate a contattarti, i giusti connotati che ti differenziano dai concorrenti.

La comunicazione visiva non è solo una locandina o un banner, pensati occasionalmente.

La comunicazione visiva è legata alla strategia di comunicazione aziendale in qualsiasi ambito e per qualsiasi occasione. È una storia raccontata per immagini che non deve mai perdere la propria continuità, per raggiungere gli obiettivi stabiliti.

Innovativo

L'immagine di un'azienda deve essere sempre al passo con i tempi. Anche un marchio storico deve fare i conti con le nuove tecnologie e le diverse abitudini dei consumatori.

Ci sono marchi che perdono la propria efficacia quando inseriti in contesti grafici innovativi.

Se la tua immagine risulta debole, inefficace o datata ti forniamo una soluzione completa.

Studiamo le esigenze per effettuare un restyling del logo e della grafica coordinata, con **interventi specifici e funzionali sia su materiale grafico per la stampa** (poster, locandine, depliant, biglietti, pittogrammi) **che sulla grafica per il digitale** (banner, testate, siti web, app, icone, card per i social).

A volte basta un segno distintivo per essere riconosciuti e ricordati. Il marchio, in qualità di simbolo dell'essenza di un'azienda, la identifica e la distingue, perciò deve ispirare fiducia ed essere facilmente ricordabile.

Il fascino è un'attitudine. Un modo d'essere non necessariamente innato. A volte prendersi cura di sé stessi e indossare un bel vestito può farci sentire così affascinanti, da diventare tremendamente attraenti.

CLIENTI

 Message

 Ninja Academy

Leonardi 
ISTITUTI SUPERIORI


VILLA ACQUAVIVA
MAREMMA TOSCANA


LA ROCCA
MODEL RISTORANTE ASSISI

la Locanda
del Loggiato


ALTAVIA

opencreativity
Cambia logica. Libera le tue idee.

do|g|ma
research & consulting

 DB
marketing


abn network sociale


Chemical Safety Consulting

SITI WEB  APP
FACEBOOK ADS  
SOCIAL MEDIA MARKETING
GRAFICA  NEWSLETTER
SEO  ADWORDS





SEDE OPERATIVA

via F.lli Cairoli 24
06125 Perugia - Umbria
P.Iva 02921270548

CONTATTI

Tel. +39 075.95.69.74
Mob. +39 334.92.49.743
Fax. +39 075.78.23.345

WEB

info@tourtools.it
www.tourtools.it

Cerca tourtools su: [in](#) [G+](#) [🐦](#) [f](#)