



Who **We** Are

I nostri principi

Approccio orientato alla performance | Strategia basata sui dati | Focus commerciale

Modello operativo

Strategia | Gestione campagne | Qualifica dei lead | Booking

Servizi

Advertising su Meta e Google | Lead Generation & Appuntamenti Qualificati

Esplora i nostri case studies marketing



01

Digital Launch Strategy



Obiettivo: costruire un sistema di lancio capace di generare interesse, portare pubblico qualificato e accompagnare l'utente fino alla conversione.

Attenzione. Traffico. Conversione.

Strategie di lancio digitale pensate per concentrare la visibilità online in una finestra temporale definita e trasformarla in risultati commerciali misurabili.



Digital Launch Strategy

Costruiamo strategie di **lancio digitale per brand, progetti e prodotti** che hanno **bisogno di massimizzare l'impatto** in un momento preciso.

Il servizio integra **media strategy, campagne advertising, CRM, partnership e customer journey** in un'unica architettura operativa.

L'obiettivo non è semplicemente aumentare la copertura, ma trasformare l'attenzione generata online in traffico qualificato, contatti, vendite e risultati tracciabili.

Ogni fase del lancio viene costruita per guidare l'utente dal primo punto di contatto alla conversione, ottimizzando messaggio, canali, pubblico e timing.

Cosa facciamo:

- Strategia di lancio
- Media planning
- Advertising su Meta e Google
- CRM e gestione pubblico
- Partnership strategiche
- Customer journey
- Ottimizzazione del percorso di conversione

Case study

Vincere su Amazon

Per **Vincere su Amazon** è stata costruita una strategia di lancio digitale orientata alla massima concentrazione del **risultato commerciale**.

Il lavoro ha integrato **campagne media**, flussi CRM e partnership strategiche, creando un sistema coordinato di acquisizione, gestione del pubblico e conversione. L'obiettivo non era soltanto generare **visibilità**, ma trasformare l'attenzione in fatturato misurabile attraverso un processo strutturato, tracciabile e **ottimizzato**.

Il risultato è stato di €1M generato in 7 giorni.

Questo caso dimostra il valore di un approccio in cui il marketing non viene inteso come semplice esposizione, ma come infrastruttura commerciale: strategia, dati, advertising, CRM e customer journey lavorano insieme per guidare l'utente dal primo contatto alla conversione.



Explore More Projects

Digital Launch Strategy





02

Lead Generation & Booking Commerciale



Obiettivo: creare un sistema integrato di acquisizione, qualifica e booking che permetta all'azienda di ricevere contatti realmente in target e appuntamenti già filtrati.

Dal contatto all'appuntamento.

Un servizio pensato per trasformare l'investimento pubblicitario in lead qualificati e opportunità commerciali concrete.

La Lead Generation intercetta utenti in target attraverso campagne mirate.

Il Booking Commerciale seleziona, qualifica e accompagna i contatti migliori fino all'appuntamento con il team vendita.



Lead Generation & Booking Commerciale

Il servizio si sviluppa in due fasi: generazione del contatto e trasformazione del lead in appuntamento qualificato.

Lead Generation

Costruiamo campagne su **Meta e Google** per intercettare utenti in target rispetto al prodotto o servizio offerto.

Lavoriamo su strategia, pubblico, creatività e messaggio, con l'obiettivo di generare contatti coerenti, misurabili e realmente utili al processo commerciale.

Booking Commerciale

Una volta generato, il lead viene preso in carico, ricontattato e qualificato.

Verifichiamo interesse reale, esigenza concreta, capacità di spesa e compatibilità con l'offerta.

I contatti non idonei vengono esclusi.

Quelli qualificati vengono accompagnati alla prenotazione dell'appuntamento tramite CRM o calendario condiviso.

Cosa facciamo

- Strategia di acquisizione
- Campagne Meta e Google
- Generazione e gestione lead
- Qualifica commerciale
- Booking appuntamenti
- Monitoraggio del processo in tempo reale

Case study

Essenziale arredamento

Per **Essenziale Arredamento** è stata sviluppata una campagna di **acquisizione contatti** orientata a intercettare utenti interessati ai prodotti e ai servizi dell'azienda.

Dal **20 gennaio al 12 febbraio**, con una spesa pubblicitaria di **€300**, la campagna ha generato **220 contatti**.

L'attività ha contribuito alla produzione di **€43K di fatturato**, dimostrando come una **corretta impostazione strategica** possa **generare risultati commerciali rilevanti** anche con budget ridotti.

Il caso conferma l'importanza di presidiare la fase che precede la vendita: **generare contatti, ricontattarli, verificarne l'interesse e distinguere le opportunità realmente utili** dai contatti non idonei.

Quando un utente lascia i propri dati, la rapidità di gestione diventa decisiva. Il contatto viene preso in carico entro **24 ore** e **valutato in base a interesse reale**, coerenza con il target, capacità di spesa e presenza di un'esigenza concreta.



Case study

Momotec srl

Per **Memotec Srl** è stato sviluppato un sistema di acquisizione commerciale finalizzato alla **generazione di appuntamenti qualificati**.

Il progetto ha **integrato campagne pubblicitarie, gestione dei contatti, qualifica commerciale e prenotazione degli appuntamenti direttamente in agenda**.

In **4 mesi** sono stati generati **64 appuntamenti**, con un investimento complessivo di **€10K**.

Il risultato commerciale è stato pari a **€200K di fatturato**, con un margine del **70%**.

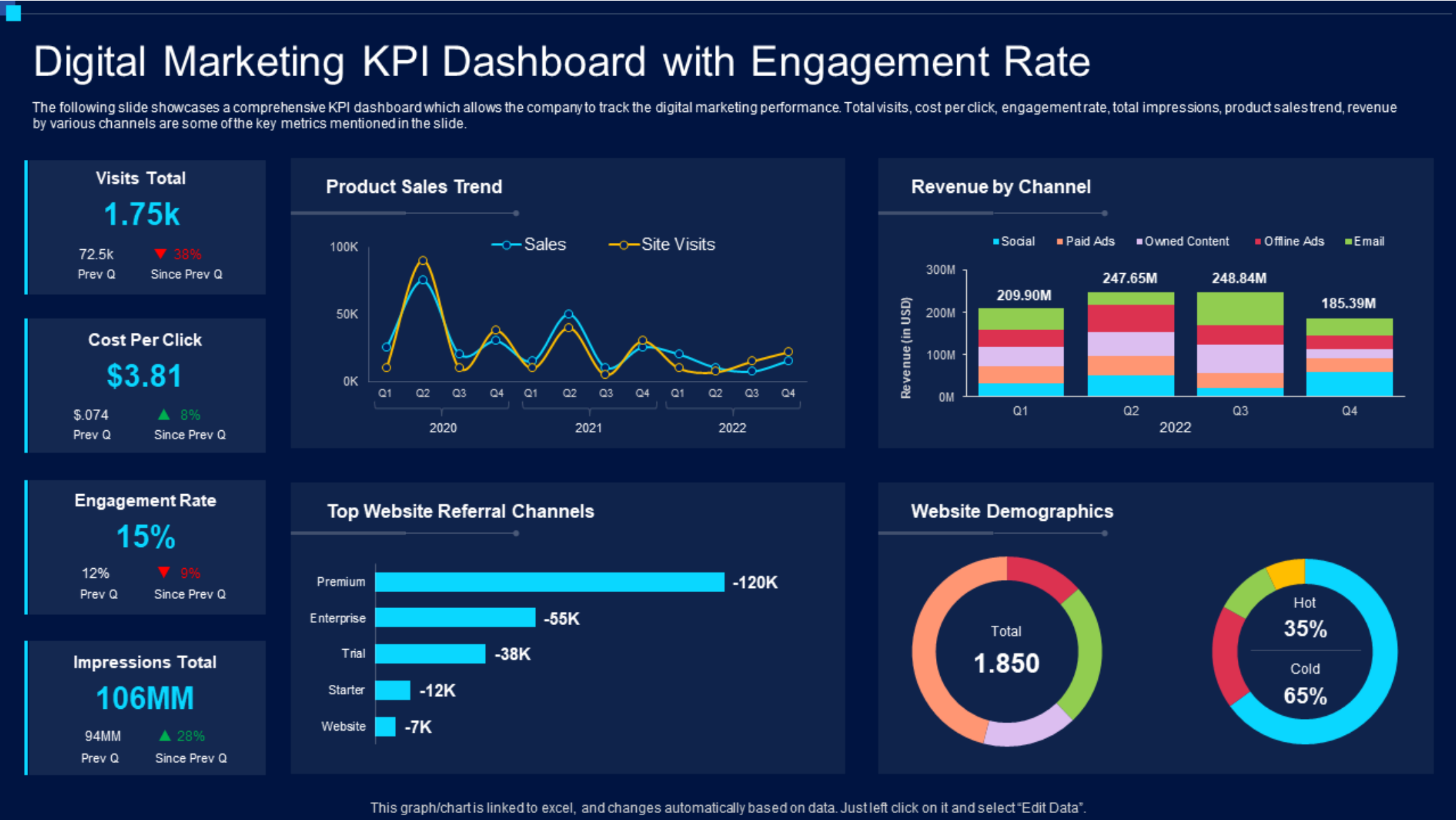
Questo caso dimostra il valore di un modello in cui il marketing non si ferma alla generazione del lead, ma prosegue fino alla costruzione di un'opportunità commerciale reale.

Gli appuntamenti vengono fissati in agenda attraverso strumenti condivisi come **CRM o calendario digitale**, con conferma immediata e promemoria automatici. L'intero processo può essere monitorato attraverso un file online aggiornato in tempo reale, dove vengono tracciati contatti generati, stato della ricontattazione, esito della qualifica e appuntamenti fissati.



Explore More Projects

Lead generation



03



Performance Marketing B2B

Obiettivo: Trasformare l'investimento advertising in opportunità commerciali ad alto valore, attraverso campagne mirate, qualifica dei lead e monitoraggio delle performance.

Opportunità qualificate. Valore commerciale. Risultati misurabili.

Un servizio pensato per aziende B2B che hanno bisogno di generare contatti realmente coerenti con il proprio mercato, il proprio target e il proprio ciclo di vendita.

Performance Marketing B2B

Costruiamo **campagne di performance marketing** per mercati B2B, dove la qualità del contatto è più importante del volume.

Lavoriamo su **strategia, targeting, advertising e qualifica commerciale**, con l'obiettivo di intercettare aziende o professionisti realmente interessati all'offerta.

Ogni campagna viene costruita in base al valore del servizio, al ciclo di vendita e alla complessità del mercato di riferimento.

L'obiettivo è portare al team commerciale opportunità concrete, filtrate e coerenti con il profilo cliente ideale.

Cosa facciamo

- Strategia B2B
- Campagne advertising ad alto valore
- Targeting avanzato
- Lead qualification
- Ottimizzazione del funnel
- Monitoraggio ROI e performance

Web & Digital

Fotovoltaico B2B

Nel settore **fotovoltaico B2B** è stata sviluppata una campagna di performance marketing **orientata alla generazione di opportunità commerciali qualificate**.

Con **€6K di spesa advertising**, il progetto ha prodotto **8 chiusure commerciali in 3 mesi, generando €200K di fatturato**.

La campagna è stata costruita su un processo di vendita ad alto valore, in cui la qualità del contatto era più importante del volume complessivo dei lead.

Il caso evidenzia l'efficacia di un **funnel strutturato nei mercati complessi**, dove la qualifica commerciale ha un ruolo decisivo nella conversione finale.

Questo approccio nasce dall'esperienza di **Oscar Garda Beder, Digital Marketing Manager** con oltre 10 anni di attività nello scaling di brand B2B e B2C, ecommerce, marketplace, DTC e strategie omnichannel.

Il suo percorso integra performance marketing, CRM, lead generation, automation, customer journey, media buying, SEO/SEM, analytics e ottimizzazione del ROI, con gestione di budget digitali da €0 a oltre €2M.



Explore More Projects

Perf. Marketing B2B



04



Acquisizione commerciale e scaling

Obiettivo: costruire un flusso costante di opportunità qualificate, collegando advertising, gestione del lead, booking e ottimizzazione delle performance.

Un sistema continuativo per generare appuntamenti, alimentare il team vendita e sostenere la crescita commerciale nel tempo. Il servizio è pensato per aziende che non hanno bisogno di una singola campagna, ma di un processo stabile, misurabile e scalabile.

Acquisizione Commerciale e Scaling

Sviluppiamo sistemi di **acquisizione commerciale** pensati per trasformare il **marketing** in un motore di crescita continuativo.

Il servizio integra **advertising, funnel, CRM, gestione del lead** e **booking commerciale** in un'unica architettura operativa.

Ogni fase viene monitorata e ottimizzata: dalla generazione del contatto alla prenotazione dell'appuntamento, fino alla misurazione dei risultati commerciali.

L'obiettivo è creare un processo stabile, capace di generare opportunità qualificate in modo ricorrente e sostenere la crescita dell'azienda nel tempo.

Cosa facciamo

- Advertising continuativo
- Funnel commerciale
- CRM e lead management
- Booking qualificato
- Ottimizzazione costi di acquisizione
- Scaling delle campagne
- Analisi performance e ROI



Acquisizione Commerciale e Scaling Spinta eCommerce

Per **Spinta eCommerce** è stato sviluppato un sistema di **acquisizione commerciale basato su advertising, funnel e booking qualificato**.

In **8 mesi** sono stati investiti **€80K in advertising**, generando **200 appuntamenti** e contribuendo alla produzione di **€1M** di fatturato ricorrente annuale.

Il progetto ha trasformato il **marketing in un motore commerciale continuativo**, capace di alimentare il processo di vendita con opportunità qualificate e misurabili. L'esperienza di Oscar include **lanci digitali ad alto impatto, ottimizzazione dei costi di acquisizione, strategie CRM e workflow AI-driven** per la gestione dei lead.

Tra i principali risultati: **€110M di GMV gestito, -80% sul costo di acquisizione cliente** e il supporto a oltre **500 brand**.

Il modello economico combina una quota dedicata a marketing, advertising e strategia con un compenso variabile legato alla performance, allineando gli obiettivi del team operativo a quelli dell'azienda.

[CHI SIAMO](#)[IL MARGINE](#)[FAQ](#)[BLOG](#)[PARLA CON UN ESPERTO AMAZON](#)

ATTENZIONE: Sei un Brand ambizioso e vuoi che Amazon sia il tuo canale principale...

ACCELERA LA CRESCITA DEL TUO BRAND SU AMAZON

Fai esplodere il tuo margine con i nostri Ex-Dirigenti Amazon

[PARLA CON UN ESPERTO AMAZON](#)

Siamo La 1° Agenzia Italiana 100% Dedicata Ad Amazon.

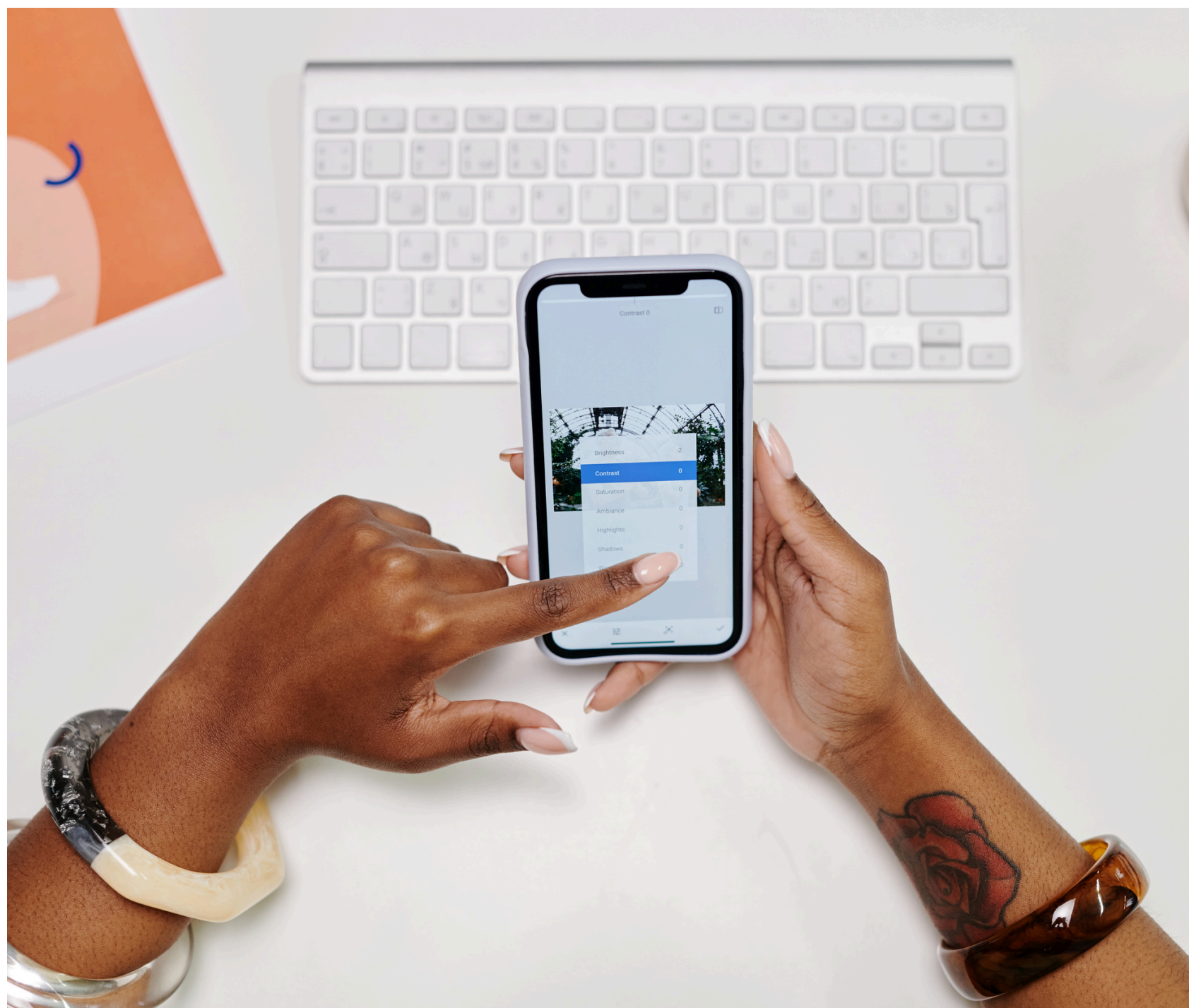
GESTIAMO IL TUO BRAND DALLA A ALLA Z SU AMAZON EUROPA & USA.

Dal 2017 offriamo consulenza a oltre 200 PMI e aziende di medie dimensioni sulla loro strategia Amazon. Lavoriamo a performance e guadagniamo SOLO se ti facciamo guadagnare. Amazon è il nostro universo. Desideriamo che diventi anche il tuo.

[PARLA CON UN ESPERTO AMAZON](#)

Explore More Projects

Acquisizione commerciale e scaling



Modello Operativo

Il nostro servizio nasce per gestire la fase più delicata del processo commerciale: tutto ciò che accade prima della vendita.

Gestiamo campagne pubblicitarie su Meta e Google per intercettare utenti in target rispetto al prodotto o servizio offerto.

Quando un contatto lascia i propri dati, viene preso in carico dal nostro team entro 24 ore. Durante la chiamata di qualifica verifichiamo interesse reale, coerenza con il target, capacità di spesa e presenza di un'esigenza concreta.

I contatti non idonei vengono esclusi.

I contatti qualificati vengono accompagnati direttamente alla prenotazione.

L'appuntamento viene fissato in agenda attraverso strumenti condivisi come CRM o calendario digitale, con conferma immediata e promemoria automatici.

Tutto il processo può essere monitorato attraverso un file online aggiornato in tempo reale

Email

 info@teamsy.it

Telephone

 +39 3662278923



Work With Us

