

MICHELE MARZAN

Managing Director zanox srl

Michele Marzan, Managing Director della filiale italiana di zanox, società leader nel mercato internazionale del performance-based marketing, vanta importanti esperienze professionali che spaziano dal web marketing al media ed advertising maturate in alcune tra le più prestigiose realtà aziendali fra cui: InferentiaDNM, Gruppo FullSix, DMC (Direct Media Center).

Oltre all'Italia, ha recentemente assunto anche l'incarico del lancio di zanox in Grecia.

Laureato in Ingegneria Gestionale presso il "Politecnico di Milano", 40 anni e grande spirito di iniziativa, prima di ricoprire la posizione attuale, nel 2004 Marzan ha iniziato a lavorare in DMC/FullSix - agenzia leader in Italia per la consulenza, la pianificazione e l'esecuzione di progetti di online Marketing e Advertising - in qualità di Client Director e Division Manager (Digital Direct Marketing Unit), sviluppando tra l'altro le iniziative online particolarmente innovative in Italia nel settore del performance based marketing.

Nel 2003, era stato nominato Senior Digital Marketing Consultant del Gruppo FullSix ove aveva fatto il suo ingresso nel 2000 (allora InferentiaDNM) ricoprendo ruoli di sempre maggiore responsabilità.

Precedentemente aveva operato in diverse divisioni della CILME SpA - società leader nella produzione e gestione dei servizi di eBanking.

Nei ritagli di tempo libero, ama viaggiare con la famiglia e praticare l'arrampicata, lo sci-alpinismo ed il telemark.



ADVERTISING E SOCIAL NETWORK

In occasione del 1° Forum della Comunicazione Digitale, durante il convegno "I Social Media per il marketing di oggi: i benefici tangibili del contatto diretto", Michele Marzan - Country Manager zanox è intervenuto focalizzando la propria attenzione su una serie di argomenti legati alle recenti evoluzioni del mondo del performance based-marketing e di realtà come Facebook, LinkedIn e Twitter.

La partecipazione di zanox ha risposto innanzitutto al desiderio da parte dell'azienda di tenere sempre ben monitorato il 'mondo digitale' in tutte le sue forme, inclusi eventi particolari che rappresentano importanti momenti di incontro con esperti del settore e di condivisione sia di percorsi che di soluzioni.

Dal punto di vista dell'utente attivo in un SOCIAL NETWORK, troviamo in zanox alcuni esempi di comunicazione/promozione personale e diretta che stanno prendendo sempre più piede, come ad esempio MY LIST, ANDORA MOBILE e WISHPOT.

Aumentare le vendite online attraverso i social media, del resto, è ormai realtà e zanox sa perfettamente che la pianificazione advertising è sempre più importante sui social network anche e soprattutto perché essi garantiscono l'utilizzo di varie soluzioni e formati pubblicitari, con una forte targettizzazione dell'utenza e la realizzazione di azioni mirate.

Sempre in un'ottica di advertising i social media hanno il grande vantaggio di abilitare gli utenti in modo tale che siano essi stessi i "portatori" del brand e della pubblicità per l'azienda.

Ad esempio, attraverso MY LIST l'utente è in grado di promuovere, verso i propri amici, sul proprio profilo Facebook e a sua scelta determinati prodotti o servizi di advertiser zanox. Così facendo, nel momento in cui gli amici comprano a partire da un click su MY LIST, l'utente guadagna una commissione, svolgendo così un'azione di advertising diretto vero e proprio che fa leva sulla sua community.

Un altro esempio molto interessante, questa volta di applicazione per social network utile ad aumentare le vendite è invece WISHPOT (www.wishpot.com), che offre alle aziende che hanno una fan page su Facebook la possibilità di creare un e-shop sulla fan page stessa mentre l'utente della fan page può visionare i prodotti dell'e-shop, per poi comprarli o aggiungerli ad una sua wish list che apparirà successivamente sul suo profilo facebook (e



da qui gli amici potranno trarre spunti per fare un regalo). Ai follower, al contrario, WISHPOT garantisce la possibilità di inviare via Twitter degli annunci in automatico secondo le impostazioni stabilite dall'azienda che utilizza questo servizio. In questo caso i follower avranno update ed informazioni ricorrenti.

Grazie all'applicazione zanox ANDORA MOBILE, infine, l'utente della strada che dispone di un telefono con fotocamera e connessione ad Internet può raccomandare via facebook o twitter o email un prodotto che trova a scaffale, leggendo il codice a barre del prodotto, e pubblicando sul suo profilo facebook o twitter o per email il riferimento al sito di e-commerce (appartenente all'insieme dei clienti zanox) che contiene questo prodotto.

Il sito di e-commerce fa a sua volta parte dell'elenco degli advertiser di zanox. Tramite questa promozione, nel caso in cui l'amico contattato direttamente per email (passaparola) o interessato sul social network acquisiti il prodotto, l'utente che raccomanda guadagna una commissione.

Tutti i progetti, le soluzioni e le iniziative zanox si ispirano all'idea di una moderna "open company" capace di generare un unico sistema di intelligenza collettiva e di garantire la condivisione di informazioni tra i propri publisher. zanox, del resto, continua a portare avanti con successo la sua mission volta alla monetizzazione di Internet, e si prepara a diventare il 'Network of Choice' a livello globale nel settore del marketing online.

Link:

zanox Application Store:
apps.zanox.com

Blog ufficiale di zanox:
<http://blog.zanox.com/it/italy/>

zanox Web Services:
www.zanox.com/en/publisher/products/web_services.html

Blog zanox Web Services:
<http://blog.zanox.com/en/webservices/>

zanox Affiliate Marketing:
<http://www.zanox.com/it/publisher/products/affiliate-marketing.html>