



GIOVANNI RIEFOLO
Direttore Commerciale e Marketing T21

Giovanni Riefolo inciampa su un modem (14.400) sul finire del 1994 e, sbattendo la testa, scopre la Rete.

Nell'elaborare la sua Tesi di Laurea sulla Pubblicità via Internet ha la possibilità di applicare quanto stava scrivendo nella neonata Business Unit Internet della società A.Manzoni&C.

Dopo una esperienza in RCS Media Group e in RDS Advertising, come Responsabile Marketing, è dalla metà di novembre 2011 Direttore Commerciale e Marketing di T21, la prima Alternative Media Company italiana.

L'AFFIDABILITÀ DELLE PIANIFICAZIONI PUBBLICITARIE

T21 è la prima **Alternative Media Company** Italiana dedicata ai Media Alternativi. È una vera e propria concessionaria che ha come interlocutori i clienti diretti, agenzie pubblicitarie, centrali media e quanti rimangono affascinati dalle numerose opportunità offerta dalla comunicazione pubblicitaria sui media alternativi. Grazie ad **AMMandmore.com**, primo marketplace italiano (ancora in versione beta) e quarto al mondo dedicato ai media alternativi e alle idee non convenzionali, **T21** aiuta i suoi interlocutori a districarsi nell'affascinante e complicato mercato di questi mezzi di comunicazione. Grazie al marketplace, tutti gli operatori del settore, e/o anche i semplici curiosi, possono, previa registrazione completamente gratuita, scoprire con pochi click le straordinarie soluzioni che gli editori di media alternativi sono in grado di offrire. Inoltre, il marketplace permette di evidenziare ed eliminare tutte le complicazioni (leggasi costi nascosti) che le aziende devono affrontare quando decidono di apprezzare questa tipologia di comunicazione: dal target di riferimento dettagliato per genere, fasce d'età, aree geografiche, stili di vita, eccetera; alle tipologie di attività come direct marketing, eventi, promozioni, product placement, eccetera; ai circuiti da pianificare come le associazioni sportive, l'e-commerce, i locali, il non traditional outdoor, eccetera; al budget, dai € 1.000,00 in su, a disposizione per la campagna di comunicazione pubblicitaria e molto altro. Ogni scheda editore raccoglie, oltre al dettaglio delle informazioni precedenti, ricche gallerie fotografiche, contributi video e/o audio, i vincoli per la comunicazione pubblicitaria, le specifiche tecniche per la produzione dei materiali, i tempi di attivazione ed un'ampia area download per le presentazioni, le case history, eccetera. Gli editori di media alternativi che hanno scelto una presenza Premium all'interno del marketplace possono contare su una scheda editore di secondo livello che raccoglie i riferimenti delle persone da contattare, utili quando l'investitore pubblicitario ha deciso di effettuare una pianificazione su questa tipologia di media ed editore.

Obiettivo di **T21**, attraverso la sua attività ed il marketplace, è quello di razionalizzare un segmento di mercato della comunicazione che sta diventando sempre più interessante per le aziende operanti sia nel mondo consumer sia nel mondo business. Per poter essere annoverati nel marketplace come editore di media alternativi, **non basta però offrire all'investitore pubblicitario** solo qualsiasi forma di comunicazione che non preveda l'utilizzo dei mezzi classici come la televisione nazionale, la radio nazionale, la stampa quotidiana e periodica nazionale, eccetera. Ciascun editore, oltre ad offrire soluzioni che non contemplino i mezzi classici, **deve rispettare e soddisfare sei requisiti** che attestano le sue soluzioni come affidabili per gli investimenti pubblicitari. Questi requisiti necessari e sufficienti sono:

- la presenza di un network, anche locale, identificato o identificabile;
- un target di riferimento segmentato o segmentabile;
- formati e soluzioni advertising predefinite e realizzabili;
- la possibilità di essere misurato o comunque misurabile;
- l'essere stato già ritenuto come interessante da almeno un investitore pubblicitario;
- offrire soluzioni che diano valore e dignità all'immaginazione creativa.

Il rispetto dei precedenti sei requisiti, valutato di volta in volta da **T21**, permette agli editori di poter utilizzare **logo AMM**, quale segno distintivo di accertamento dell'affidabilità delle pianificazioni pubblicitarie.

I prossimi passi su questo versante porteranno alla creazione della **prima associazione di categoria dedicata ai media alternativi**, **ALMEAS - ALternative MEDIA ASsociation**, e allo sviluppo di soluzioni, naturalmente alternative, per la misurazione delle campagne di comunicazione pubblicitaria attraverso questa tipologia di media.

I vantaggi di questo **nuovo modello di comunicazione** sono perlopiù immediati:

- presentano basse soglie di ingresso e quindi sono accessibili a tutti i tipi di budget;
- molto spesso presentano costi contatto certi e bassi;
- sono, dal punto di vista della creatività e della pianificazione, completamente personalizzabili in relazione alle esigenze del cliente investitore;
- danno valore e dignità all'immaginazione creativa;
- non presentano, nella quasi generalità dei casi, affollamento pubblicitario;
- permettono di aumentare i punti di contatto tra l'azienda e i suoi clienti-consumatori;
- accelerano il time to market delle aziende poiché prevedono delle attività (leggasi anche atti d'acquisto immediati) da parte del target raggiunto dalla comunicazione;
- si integrano in modo naturale nei piani di marketing di qualsiasi azienda, sia operante nel B2C sia nel B2B.

L'attività di **T21** prevede, oltre all'individuazione e analisi dei media e delle soluzioni alternative presenti su tutto il territorio nazionale, anche la **creazione ex novo di media e soluzioni alternative** specificamente dedicate alle esigenze dei clienti investitori. Ne sono un esempio il **circuito di Laundry ADV**, primo network italiano di pianificazione pubblicitaria attraverso le tintorie, che permette di **personalizzare le grucce e i film copri abiti con il messaggio pubblicitario del cliente** e il **circuito T2Box** che sfrutta il **box dell'e-commerce**, di un network di siti e-commerce in concessione a **T21**, come veicolo della comunicazione pubblicitaria. Entrambi questi media soddisfano tutti i requisiti di affidabilità pubblicitaria e garantiscono i vantaggi propri della comunicazioni su media alternativi precedentemente esposti.

T21 nell'ottica dell'innovazione, elemento quest'ultimo fondamentale per i media alternativi, ha sviluppato il primo sito di e-commerce, **papername.com**, che permette di creare, acquistare e ricevere comodamente a casa e/o in ufficio la **prima carta regalo completamente personalizzata**. Prossimi step: inse-



riamento di immagini e loghi. Per approfondire questa opportunità: www.papername.com.

L'organizzazione di **T21** prevede tre business unit molto complementari e sinergiche nelle proprie attività.

La prima, **T21 | M**, è una vera e propria concessionaria di Media Alternativi occupandosi in modo particolare di consulenza, media buying e planning delle numerose soluzioni di comunicazione presenti nel marketplace.

La seconda, **T21 | D**, svolge le sue attività soprattutto nella pianificazione e gestione di progetti web a tutto tondo: dalla pubblicità tabellare classica, alla pianificazione e gestione di campagne sui social network, allo studio dell'integrazione delle campagne off line con le soluzioni offerte dalla comunicazione digitale.

La terza business unit, **T21 | E**, si occupa degli eventi sportivi legati al tour italiano degli Harlem Globetrotters (www.harlemglobetrotters.it) e della Federazione Italiana Cheerleading acrobatico e dance (www.ficad.it).

Anche questi media soddisfano le caratteristiche richieste da **T21** per poter offrire soluzioni di comunicazione alternative, innovative e particolarmente efficaci.

T21 annovera tra i suoi principali clienti: Preziosi Collection, Giochi Preziosi, Ferrarelle, 3M (4MMG), CarNext | Gruppo LeasePlan, Switzerland Cheese Marketing, Divita (Ricola e NA!), Domina Vacanze, Ci.Bi, Atlantyca (Geromino Stilton, eccetera).

Il board di direzione è costituito da **Andrea Vitrotti**, Presidente, **Bruno Soresina**, Vice Presidente, **Giovanni Riefolo**, Direttore Commerciale e Marketing.