



La comunicazione... che non si tocca

Districarsi nel mondo del web con facilità e sicurezza e allo stesso tempo con qualità e competitività. Questo il messaggio lanciato da Mediarte, società sul mercato dal 1997, che della comunicazione grafica ha fatto il suo cavallo di battaglia. "Oggi il futuro si costruisce sul web, basta vedere ad esempio in Gran Bretagna o negli Stati Uniti, dove la gente trascorre più tempo collegata ad

internet che davanti alla televisione. Di questa dinamica si è accorto Rupert Murdoch, magnate dell'editoria e proprietario di SKY, che nell'ultimo anno ha esclusivamente investito nel mondo del web"; gli fa eco Francesco Zoboli, responsabile commerciale e socio, insieme a Stefano Campioli e Raul Marcaccini, di Mediarte.

Quindi vi occupate della costruzione di siti e portali internet?

Certamente e di qualità. Ci occupiamo di comunicazione, quella visiva, quella che cattura e che ovviamente non si tocca. Nel vero senso della parola. Ma occorre fare una premessa. Partendo dal presupposto che la comunicazione oggi (e ancora di più nel futuro) passa attraverso il web, la nostra priorità è quella di illustrare al cliente quello che siamo in grado di proporre, e che la potenzialità della rete va al di là delle normali aspettative. In passato l'Italia è rimasta scottata da questo punto di vista: spesso l'argomento web è stato trattato senza la serietà che merita, spesso non è stata fatta vera comunicazione e le imprese non hanno mai avuto risultati concreti a causa, il più delle volte, di progetti e realizzazioni web improvvisati.

Come si conquista la fiducia del cliente?

Realizzando progetti il cui primo scopo è la comunicazione, attraverso contenuti emozionali che attirano immediatamente l'interesse dei fruitori. Realizzazioni la cui finalità è quella di incrementare la visibilità dell'azienda e dei suoi prodotti, e quindi anche il fatturato. Il mondo del web si evolve ad altissima velocità ed una risposta qualitativamente elevata consente di rimanere al passo coi tempi; a tutto questo, mi permetta di aggiungere un valore senza tempo: la serietà.

Serietà appunto. Come può misurarla un cliente che si rivolge a voi?

Il primo metro è l'impatto visivo, ma è lo studio che lo genera il vero fattore portante. Il lavoro ha inizio con una ricerca ed un'analisi approfondita del target di riferimento. Questo è l'obiettivo che la realizzazione finale andrà a colpire. Per questo come le dicevo, lo studio iniziale costituisce l'asse portante. Durante questa fase la raccolta dei dati viene eseguita nel modo più particolareggiato possibile. Questo procedimento, però, non vuol significare né tanto meno dimostrare che siamo i migliori "sulla parola"...

Cioè, spiegatevi meglio...

Desideriamo entrare nelle aziende "in punta di piedi". Chi si rivolge a noi ha come scopo vendere, rendere commerciale un prodotto, migliorarne e rafforzarne l'immagine.. Spesso, anche contro i nostri interessi, sconsigliamo siti di dimensioni troppo grandi. Oggi più che mai è necessario diversificare ed ottimizzare le risorse; molto meglio, in prima battuta, realizzare un "minisito" dedicato, focalizzato su di un solo prodotto, con tutte le informazioni che lo riguardano.. Senza mai dimenticare che il mercato cui oggi ci si rivolge è globale. E globale, di conseguenza, anche il pubblico interessato a quel prodotto.

Il nostro lavoro, poi, si basa su due elementi fondamentali: l'estrema accuratezza in tutte le

fasi realizzative e la veloce esecuzione dei lavori. I tempi brevi con cui il progetto viene concepito, sviluppato e realizzato, si traducono in evidenti vantaggi per il cliente: il prodotto o il servizio viene immediatamente proposto al mondo, ed entro poche settimane le statistiche di visita e di accesso al sito offrono un panorama chiaro e preciso della sua visibilità.

Per quanto riguarda i costi?

Il costo del progetto viene ammortizzato nel corso del tempo, favorendo il risparmio e l'incremento dei ricavi da parte delle aziende. Le nostre realizzazioni poi, concepite e create utilizzando spesso la tecnologia Flash, hanno un impatto visivo ed emozionale notevole. Questa peculiarità ha portato Mediarte, nel corso degli anni, ad ottenere riconoscimenti di prestigio: siamo gli unici a Modena e provincia ad aver vinto (e a continuare a vincere anche oggi) importanti concorsi di grafica e web design a livello internazionale. Questo non fa che aumentare la nostra credibilità, non solo in Italia, ma in giro per il mondo.

Clienti soddisfatti o...

Soddisfatti. Nel consigliare il cliente verso lo specifico, sulla convenienza di un prodotto rispetto ad un altro, spesso riceviamo da lui la cosiddetta "carta bianca": ovviamente però questo non significa abbandonarlo e consegnargli un prodotto finito, ma, al contrario, seguirlo accuratamente in tutte le fasi operative. Poiché la nostra mission è realizzare al meglio comunicazione multimediale, il committente sa che, al termine del lavoro, ciò che gli verrà consegnato ripagherà le sue aspettative, soprattutto in termini economici, ma anche di gratificazione visiva e di contenuti.

Quale genere di servizi siete in grado di offrire, se un'azienda avesse bisogno di soluzioni per incrementare le vendite?

Partiamo dalla progettazione web: siamo in grado di offrire qualsiasi tipo di soluzione, dalla più semplice a quella più complessa, come quella che preveda, ad esempio, l'interfacciamento di un sito di e-commerce al sistema gestionale del cliente.

La massima cura e scrupolosità sono riposte, ovviamente, sia nella grafica che nella programmazione e nello sviluppo delle funzionalità complesse del progetto. Poco si scosta poi il discorso sui prodotti multimediali: siamo in grado di realizzare tutto quello che viene comunemente classificato nella categoria dell' "offline": La stessa passione che ci guida nelle realizzazioni web ci porta a realizzare progetti anche estremamente ampi e complessi su supporto Cd Rom e Dvd (entrambi multimediali), prodotti che oggi vivono una seconda giovinezza in virtù dei costi estremamente contenuti e al forte impatto grafi-

co e contenutistico, ma anche pubblicità cartacea "tradizionale", grazie anche ad importanti partnerships con agenzie specializzate..

Chi è il vostro cliente "tipo"?

Qualsiasi azienda. Sia ben chiara una cosa: tutta la comunicazione in rete, nostro pane quotidiano, rappresenta una grande opportunità, il treno da prendere al volo, per rimanere sul mercato. E adesso il mercato è in rete. Le Aziende oggi devono essere in grado di fare qualità attraverso i prodotti, i servizi e, oggi ancora più di ieri, attraverso la comunicazione di ultima generazione. Noi ci rivolgiamo a grandi e piccole-medie impre-



se, offrendo concretamente a queste ultime la possibilità di crescere nel web ed essere competitive quanto le prime. È questa la grande opportunità che siamo in grado di proporre attraverso un processo di crescita progressivo finalizzato da ottimi risultati. Come esempio posso citare il settore ceramico, per il quale lavoriamo con continuità: proprio da questo settore, ha avuto origine una scommessa che Mediarte ha vinto alla grande: ed oggi lavoriamo con aziende che anche grazie a noi si sono ritagliate la loro posizione a livello globale.

Un ultimo consiglio?

Ovviamente salire sul treno...