



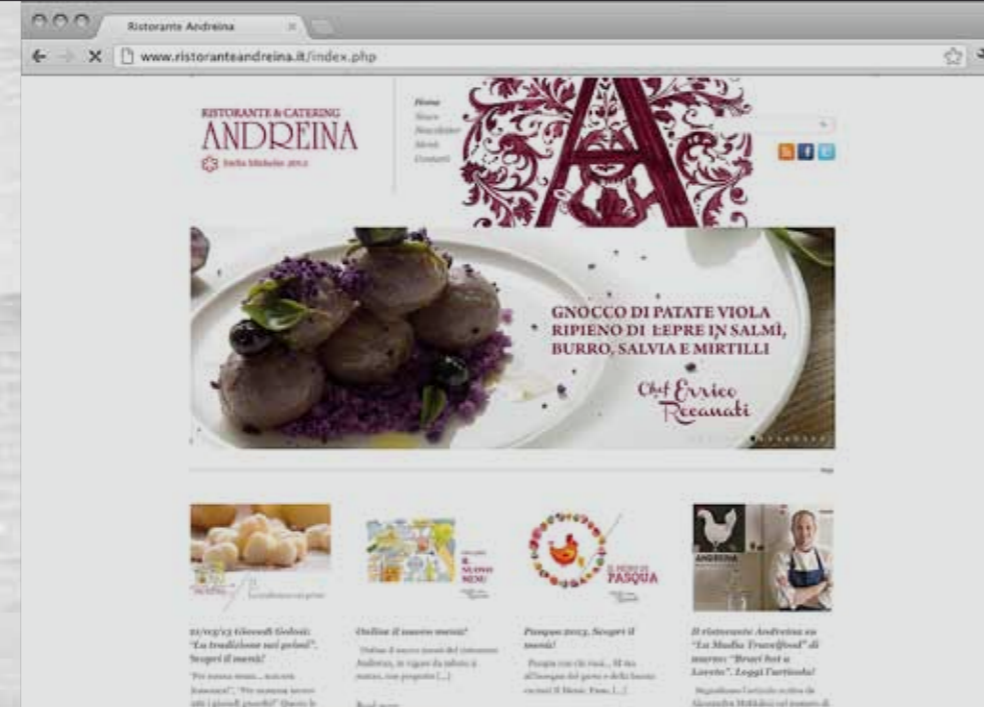
MARVELadv

Via Verga 62.64
Civitanova Marche
62012 / MC / Italia
T +39.0733.771277
T +39.0733.818967
F +39.0733.771386
info@marveladv.com

www.marveladv.com



* TUTTE LE IMMAGINI
E I LAVORI DI GRAFICA
PRESENTI NEL DEPLIANT
SONO STATE REALMENTE
REALIZZATE DALLA
MARVEL ADV CON IL
SUPPORTO DEI SUOI
COLLABORATORI.



SITI WEB: PMI ONLINE-ATTIVE LE UNICHE IN CRESCITA

Ricerca Nielsen: Campione di 28.000 utenti internet in 56 Paesi (08.2012)

- Acquisti di prodotti online Food & Beverage +44% in 2 anni;
- 26% prevede di acquistare entro i prossimi sei mesi alimentari e bevande collegandosi a internet tramite computer, smartphone o tablet;
- 61% degli intervistati ha inoltre affermato di utilizzare internet per ricerche relative alla spesa.

“In questo contesto, il passaparola digitale si conferma centrale nelle decisioni d’acquisto per oltre il 50% dei consumatori che utilizzano siti dedicati al confronto di prodotti/prezzi e si affidano alle opinioni di altri utenti. Rilevante è anche l’utilizzo dei siti internet delle aziende per il reperimento delle informazioni (40%) e che rappresenta un punto di contatto fondamentale tra impresa e cliente.” (Cristina Papini, Research & Analytics Director, Nielsen)

Fattore Internet: studio commissionato da Google alla Boston Consulting Group

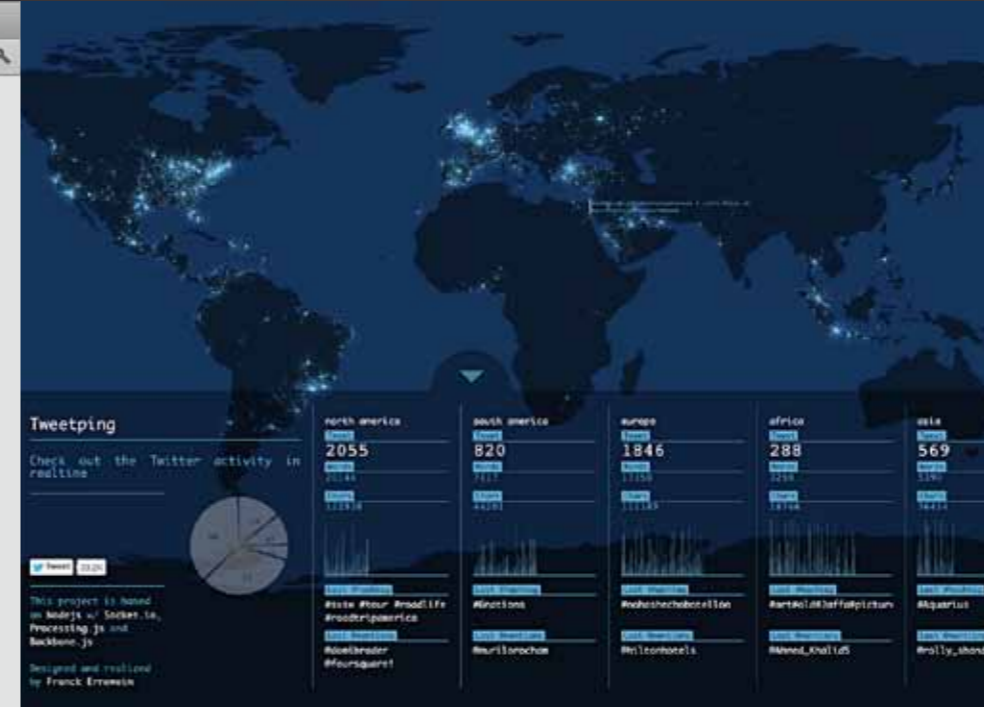
Le imprese online-attive hanno registrato nell’ultimo triennio un incremento annuo dei ricavi dell’1,2%, contro il trend negativo delle altre due categorie (-2,4% per quelle online-solo e -4,5% per quelle offline).

Il 65% delle aziende online-attive ha affermato di aver migliorato la propria produttività grazie all’uso della rete, contro il 28% di quelle online-solo e il 25% di quelle offline (che ricordiamo non hanno un sito ma possono avere una connessione Internet).



Fonte: Questionario PMI BCG; Analisi BCG.

Grafico tratto da: “FATTORE INTERNET. Come Internet sta trasformando l’economia italiana” The Boston Consulting Group, commissionato da Google



MARKETING DIGITALE: SOCIAL, NEWSLETTER & Co.

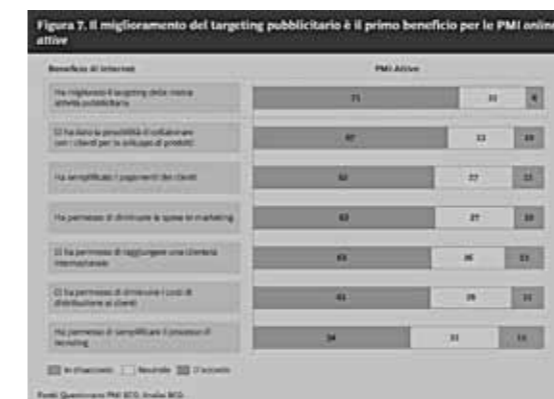
Il 75% delle persone parla dei brand sui social network. Tra i 18 e i 34 anni la percentuale sale al 91%.

Il 75% cerca o condivide sui social media informazioni su brand o prodotti.

Il 59% si fida dei brand che integrano i social media nella loro presenza in rete e interagiscono con gli utenti.

Il 60% condivide più facilmente l’esperienza avuta con un prodotto il cui brand è presente sui social media.

Il 63% delle persone acquista più volentieri un prodotto di un’azienda che cura la propria comunicazione sui social network.



Fonte: Questionario PMI BCG; Analisi BCG.

Grafico tratto da: “FATTORE INTERNET. Come Internet sta trasformando l’economia italiana” The Boston Consulting Group, commissionato da Google



settore: food

**COMUNICAZIONE E PROMOZIONE
DI PRODOTTI ENOGASTRONOMICI
PER LE MARCHE DI QUALITÀ**

MARVELadv

LA NOSTRA PASSIONE SONO I NOSTRI CLIENTI.



FOTO: differenziare la percezione del prodotto



tipologia: **RISTORANTE**

SERVIZI FOOD: IMMAGINE & MARKETING



- Studio del posizionamento
- Marketing digitale
- Promozione, gestione e ricerca contenuti per canali social sul web
- Promozione eventi e diretta live su web
- Ottimizzazione SEO
- Gestione Newsletter
- Gestione Campagne Pubblicitarie
- Identità visiva (marchio, logotipo, immagine coordinata)
- Packaging/Etichette
- Brochure/Depliant
- Cataloghi
- Pagine pubblicitarie
- Manifesti
- Espositori
- Servizi fotografici
- Video
- Siti web (compatibili per tablet e smartphone)
- Personalizzazione pagine social network
- Personalizzazione Newsletter via mail

Difficile fare un elenco preciso e definitivo: abbiamo nuove idee ogni giorno ma dovevamo pur andare in stampa. Meglio sedersi e parlarne insieme.

IMMAGINE COORDINATA: GRAFICA & PACKAGING

Così come una buona copertina fa vendere un libro, così un'etichetta fa vendere meglio e subito un buon vino o un buon olio o un buon prodotto. Nell'era della sovra-esposizione multimediale, un'immagine che emerga e convinca senza parole è l'arma vincente che spesso manca all'efficacia di una vendita e, conseguentemente, di una crescita dell'azienda.

Chef Errico Recanati

FOTO: PERCEZIONE ISTINTIVA DELLA QUALITÀ



No Like



Like

Ciò che gli occhi dicono al cervello fa già decidere la bontà del prodotto presentato. In mancanza del cibo reale, la foto amplifica questa percezione prendendo il posto del cibo stesso.

L'immagine gioca quindi un ruolo fondamentale perchè evocativa di sapori, profumi ed emozioni. E attrae fin da subito, così da far nascere il desiderio di provare subito il cibo presentato. Questo se la foto è professionale. Altrimenti l'effetto sarà contrario con conseguente percezione negativa del prodotto e di tutta l'azienda stessa.

Tant'è che nell'epoca della crisi editoriale, i libri di cucina registrano un +4,7%, perchè acquistare un libro con delle belle immagini, equivale alla sensazione di aver già realizzato quel piatto.



tipologia: **BAR**



tipologia: **PRODOTTI TIPICI**