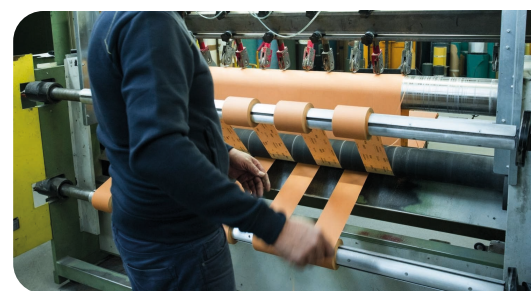


MARKETING PER IL SETTORE INDUSTRIALE



6 Casi di successo



STORIE DI SUCCESSO

Nel competitivo panorama del settore industriale e manifatturiero, l'innovazione digitale è il motore fondamentale per trasformare le sfide in reali opportunità di business. Nelle pagine seguenti esploriamo una selezione di casi studio che testimoniano come strategie mirate si traducano in traguardi misurabili. Scoprite come abbiamo affiancato aziende leader nel raggiungere risultati tangibili: dal netto potenziamento del posizionamento SEO all'incremento della visibilità social, fino alla generazione costante di nuovi lead qualificati.

03 **Ortomec** | SEO

07 **Mecmar** | SEO TECNICA

11 **IVM** | SEO ECOMMERCE

15 **Klingspor** | SOCIAL MEDIA

18 **VTN** | SOCIAL MEDIA & SEO

21 **Takeuchi** | ADVERTISING & SOCIAL MEDIA

23 **Contatti**

La richiesta

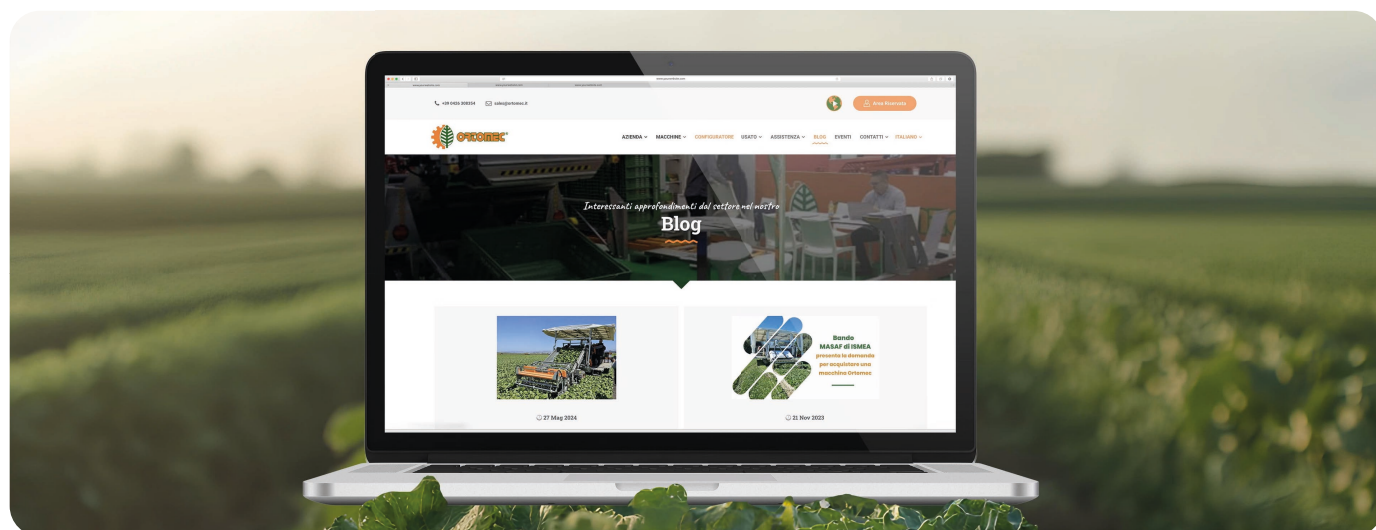
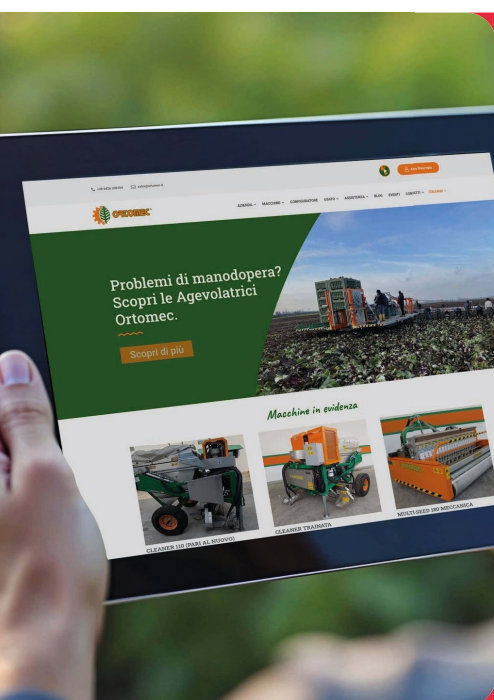
Ortomec progetta e realizza macchine per la raccolta orticola, con un forte focus sull'innovazione tecnologica e sull'alta produttività. La sua forza? Ascoltare le esigenze di chi lavora ogni giorno i terreni agricoli, in Italia e nel mondo. L'obiettivo del progetto SEO è stato fin da subito chiaro: **migliorare la visibilità organica del sito per aumentare il numero di contatti qualificati**. Un'attività tecnica e continuativa, pensata per far trovare Ortomec anche da chi ancora non la conosce, ma sta cercando soluzioni precise e performanti per la raccolta.

Obiettivi

Il progetto SEO per Ortomec è nato con l'obiettivo di aumentare la visibilità online dell'azienda, rendendola **più facilmente trovabile da chi cerca soluzioni per la raccolta orticola**, con particolare focus sul **miglioramento delle performance del sito e sull'acquisizione di contatti qualificati**.

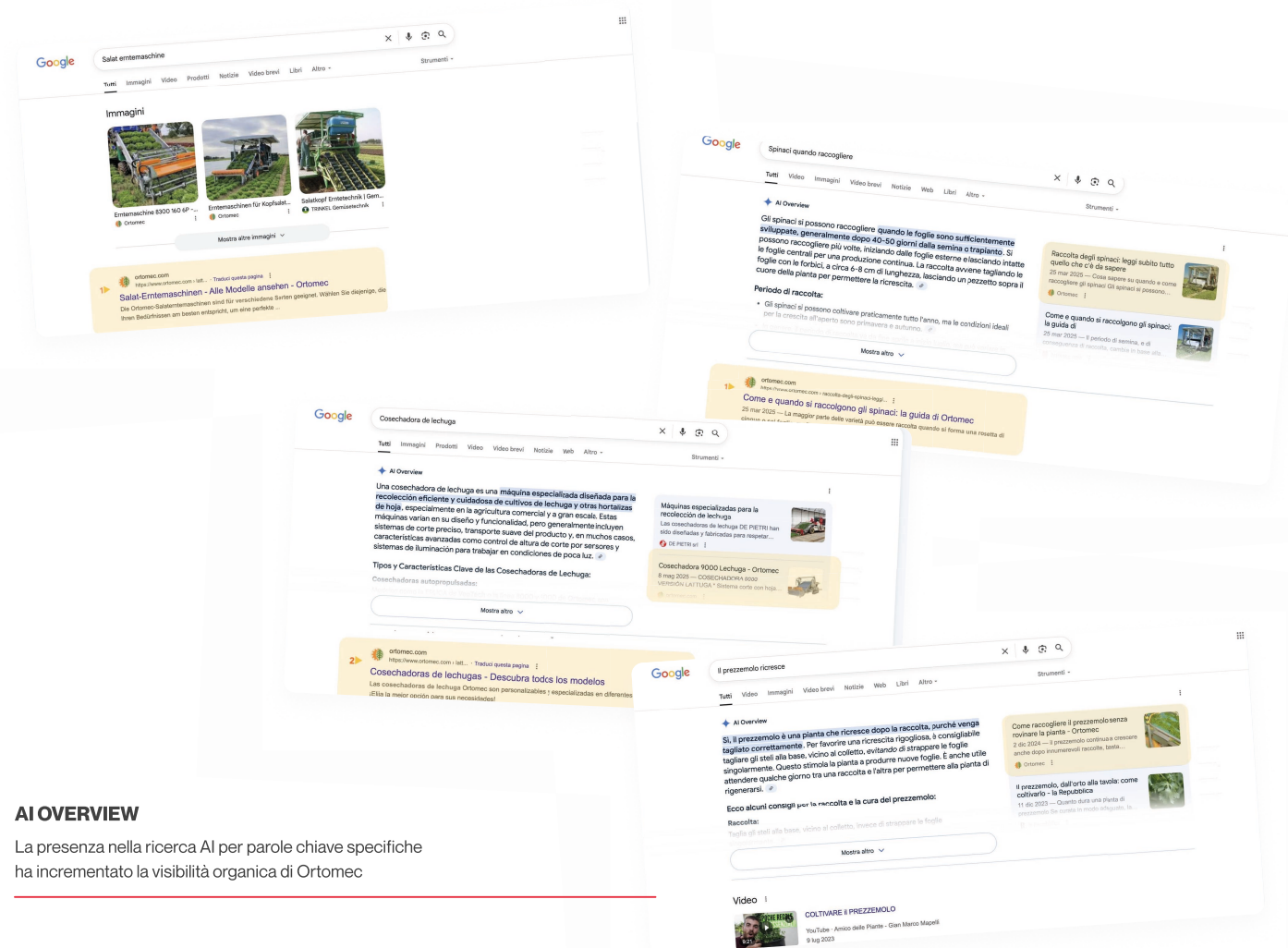
Strategia

La strategia SEO per Ortomec è stata sviluppata per migliorare la visibilità online dell'azienda, rendendo il sito più facilmente accessibile e indicizzabile dai motori di ricerca. L'obiettivo era **rafforzare la presenza online di Ortomec**, migliorando il posizionamento e generando più traffico qualificato, con interventi mirati sia a livello tecnico che contenutistico.



RANKING Results

La strategia SEO per Ortomec ha portato a una crescita organica tangibile, con un aumento significativo nelle richieste di contatto, che sono cresciute del +64% rispetto all'anno precedente, e un tasso di conversione migliorato del +38%. Questi risultati indicano un **traffico non solo più numeroso, ma anche più qualificato e pronto all'azione**. Il sito ha visto anche un incremento nelle visite complessive del +31%, con un notevole aumento delle visite dirette (+83%) e un incremento delle visite organiche da Google del +12%, a conferma della solida crescita nelle ricerche organiche. Il presidio su keyword strategiche ha portato a posizionamenti eccellenti, con il sito che ha guadagnato visibilità su query come "salat erntemaschine", "cosechadora de lechuga", "raccoltrici ortaggi" e "basil harvester". Inoltre, il sito è risultato visibile nelle **AI Overviews di Google** per ricerche specifiche come "il prezzemolo ricresce" e "spinaci quando raccogliere". Questi risultati hanno incrementato la visibilità organica e rafforzato la posizione di Ortomec come punto di riferimento per chi cerca soluzioni nel settore della raccolta orticola.

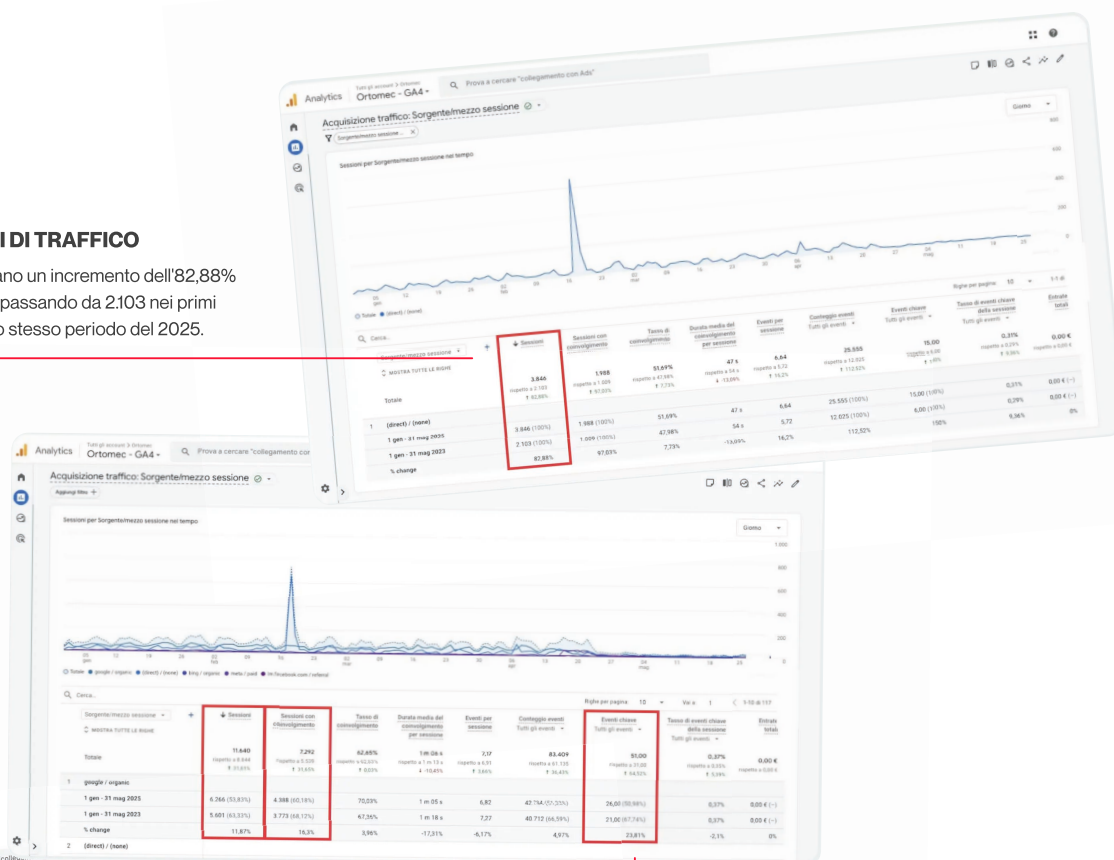


AI OVERVIEW

La presenza nella ricerca AI per parole chiave specifiche ha incrementato la visibilità organica di Ortomec

AUMENTO DELLE SESSIONI DI TRAFFICO

I dati di Google Analytics evidenziano un incremento dell'82,88% delle sessioni per il traffico diretto, passando da 2.103 nei primi cinque mesi del 2023 a 3.846 nello stesso periodo del 2025.



AUMENTO DI TRAFFICO E CONVERSIONI

Crescita complessiva del 31,6% delle sessioni totali e un forte incremento del 64,5% degli eventi chiave (conversioni) rispetto allo stesso periodo del 2023.

MIGLIORAMENTO DEL TRAFFICO ORGANICO

Le sessioni provenienti dalla ricerca organica su Google sono aumentate dell'11,87%, accompagnate da una crescita del 23,81% degli eventi chiave (conversioni) rispetto allo stesso periodo del 2023.

Risultati SEO

Una **crescita organica continua**, sostenuta da contenuti ottimizzati su keyword specifiche e ad alta intenzione di ricerca. Il sito ha iniziato a intercettare un **pubblico sempre più in target**, grazie a una maggiore pertinenza semantica e a un miglior allineamento con le esigenze reali degli utenti. Le ottimizzazioni hanno **rafforzato la visibilità** sia su query legate a prodotti e macchine per la raccolta, sia su ricerche applicative più ampie, consolidando il posizionamento organico anche su temi informativi rilevanti per il settore agricolo.

SESSIONI QUALIFICATE

+16%

Le sessioni qualificate sono aumentate più delle sessioni complessive, questo significa un incremento medio anche della qualità delle visite ricevute.

TASSO DI CONVERSIONE

+23%

Un sito per efficace lato UX riesce a trasformare più visite in contatti e richieste di preventivo. Esattamente questo è successo ad Ortomec.

VISITE DA GOOGLE/ORGANIC

+12%

Un traffico in crescita costante, grazie a una visibilità sempre più forte nelle SERP per keyword strategiche

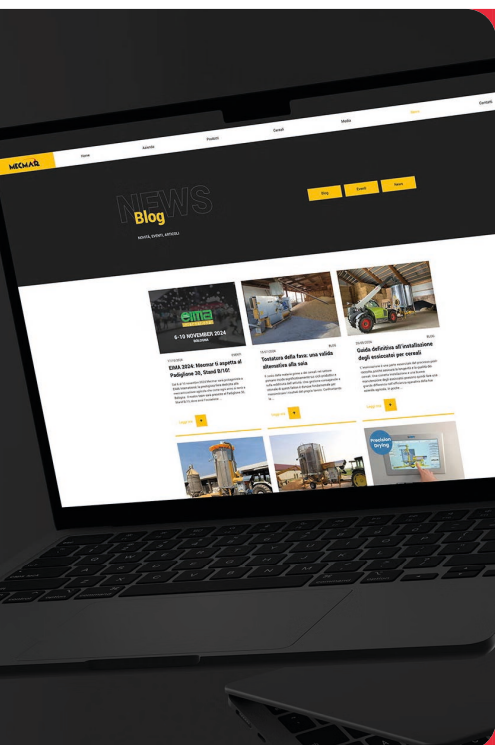
VISITE DA DIRECT

+83%

Un segnale di maggiore notorietà e una navigazione più fluida, con un incremento significativo delle visite dirette

La richiesta

Mecmar è un'azienda specializzata nella produzione di essiccatoi per cereali, riconosciuta a livello internazionale per la qualità costruttiva, l'affidabilità e l'attenzione all'innovazione. L'obiettivo del progetto SEO? **Aumentare la visibilità del sito, attrarre utenti realmente interessati all'acquisto e rafforzare la presenza digitale del brand.** L'attività si è concentrata su più fronti: ottimizzazione dei contenuti, interventi tecnici mirati e analisi delle ricerche con maggiore rilevanza per il target. L'obiettivo era non solo quello di generare traffico, ma di portare sul sito utenti qualificati, in linea con le esigenze commerciali dell'azienda. Ogni azione è stata pensata per **rafforzare la presenza di Mecmar come punto di riferimento nel settore dell'essiccazione agricola** e per rendere il sito uno strumento concreto di supporto commerciale al business.



Obiettivi

Il progetto SEO per Mecmar è nato con l'obiettivo di **aumentare la visibilità del sito, migliorare il posizionamento organico e generare contatti qualificati** da parte di utenti interessati agli essiccatoi industriali, consolidando al tempo stesso la notorietà del brand.

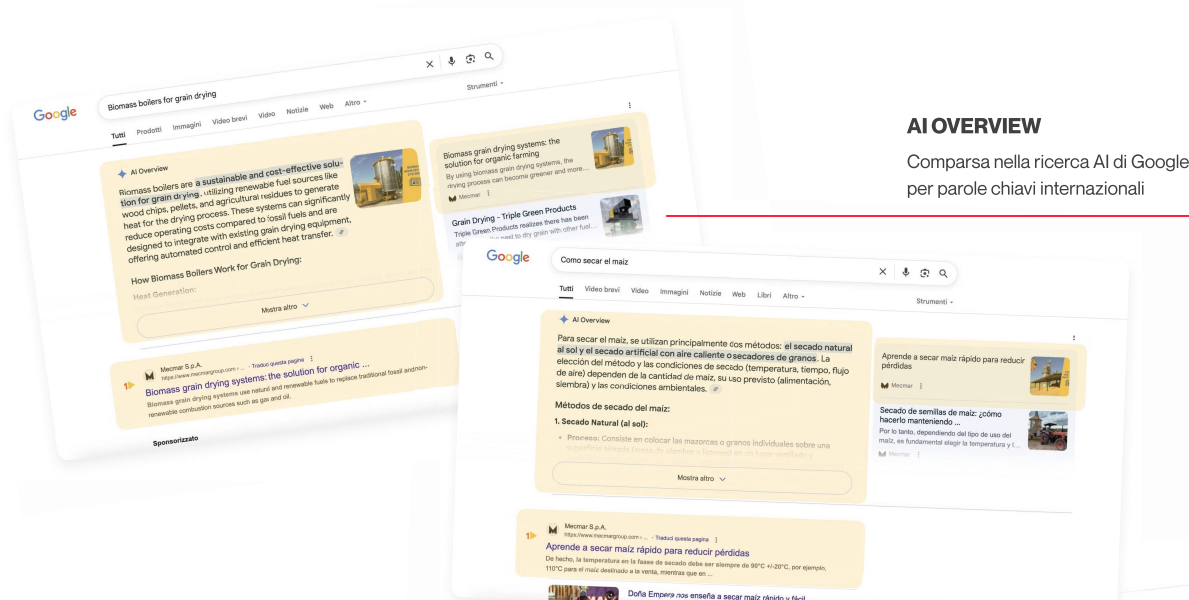
Strategia

La strategia SEO per Mecmar è stata pensata per migliorare la visibilità organica e la qualità del traffico verso il sito, lavorando su elementi chiave dell'infrastruttura e della struttura delle pagine. Un **approccio tecnico e continuativo**, mirato a rendere il sito più comprensibile per i motori di ricerca e più utile per gli utenti, con l'obiettivo finale di **aumentare le richieste da parte di clienti realmente interessati.**



RANKING Results

La strategia SEO sviluppata per Mecmar ha generato una **crescita organica concreta e misurabile**, con risultati significativi sia in termini di visibilità sia di performance. Le richieste di contatto sono aumentate del +32% rispetto all'anno precedente, mentre il tasso di conversione complessivo ha registrato un incremento del +38%, segnale di un traffico più profilato e pronto all'azione. Ancora più rilevante il dato relativo al canale organico: le richieste da Google sono cresciute del +67%, con un tasso di conversione in aumento del +71%, a conferma della qualità delle visite generate dalle attività SEO. La presenza organica si è rafforzata anche sul fronte dei **ranking internazionali**, con posizionamenti eccellenti su keyword strategiche come: soybean roaster for sale, secadora de maiz, sechoir cereales, mobile grain dryer. Mecmar è inoltre visibile all'interno delle nuove **AI Overviews di Google**, per ricerche specifiche come biomass boilers for grain drying e como secar el maiz. Un traguardo importante, raggiunto grazie a contenuti mirati, ottimizzazioni tecniche avanzate e un lavoro costante sulla coerenza tra sito e intenti di ricerca degli utenti.

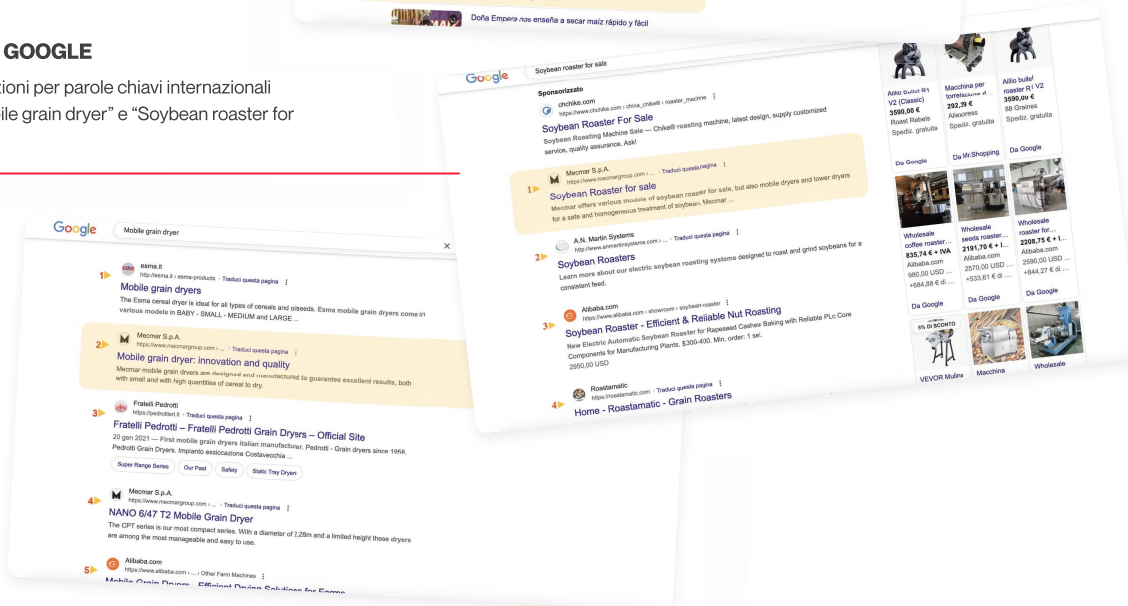


AI OVERVIEW

Comparsa nella ricerca AI di Google per parole chiave internazionali

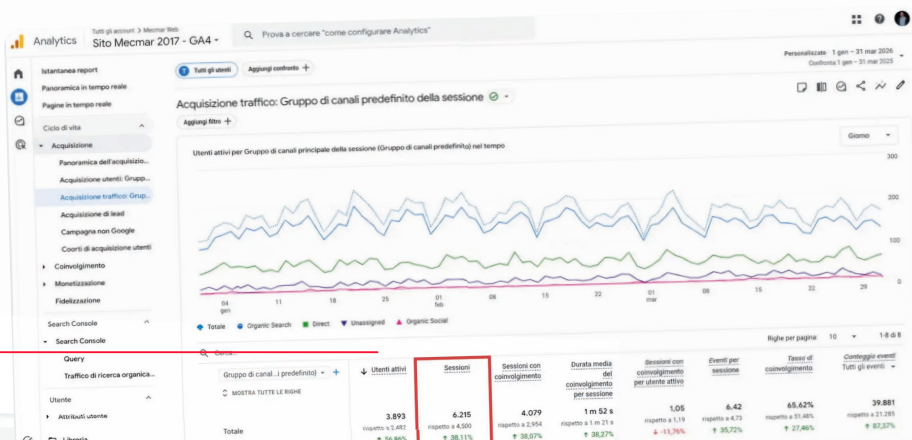
PRIMI SU GOOGLE

Prima posizioni per parole chiave internazionali come "Mobile grain dryer" e "Soybean roaster for sale"



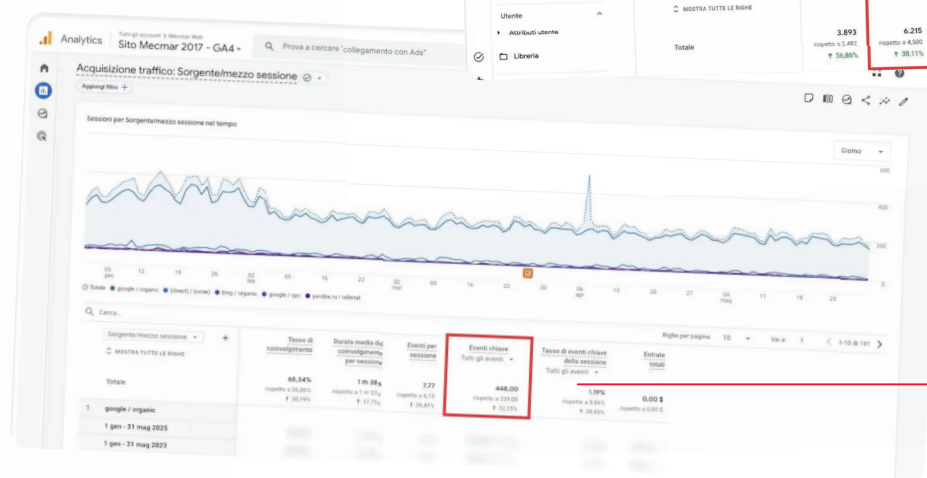
CRESCITA SESSIONI TOTALI

Le sessioni complessive sono aumentate del 38,11%, passando da 4.500 a 6.215 nel primo trimestre del 2026 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.



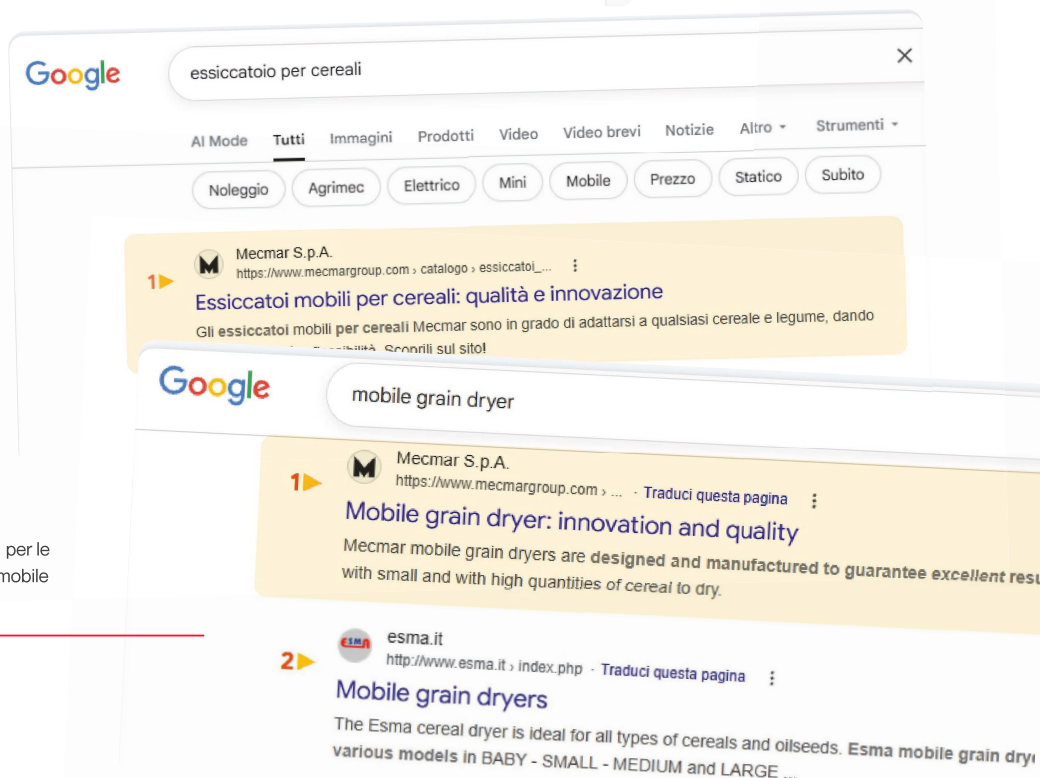
INCREMENTO DELLE CONVERSIONI

Gli eventi chiave totali hanno registrato un aumento del 32,15% rispetto al periodo di riferimento



PRIMI SU GOOGLE

Prima posizione in italiano e inglese per le keyword "essiccatoio per cereali" e "mobile grain dryer"



Risultati SEO

L'attività SEO ha reso il **sito più visibile e performante** nelle ricerche organiche, soprattutto per le keyword non brandizzate a forte intento di conversione. Il traffico proveniente da Google ha mostrato una qualità sempre più alta, con **utenti più coinvolti e pronti a mettersi in contatto con l'azienda** per ricevere un preventivo.

RICHIESTE DI CONTATTO ORGANICHE

+67%

Una crescita importante, frutto di contenuti mirati e visibilità su keyword ad alta intenzione di acquisto

TASSO DI CONVERSIONE ORGANICO

+71%

Gli utenti arrivano più consapevoli: trovano ciò che cercano e inviano più richieste

RICHIESTE DI CONTATTO TOTALI

+32%

Un aumento complessivo che riflette l'efficacia della strategia nel generare lead concreti

TASSO DI CONVERSIONE COMPLESSIVO

+38%

Navigazione più fluida, pagine ottimizzate e maggiore rilevanza portano a più risultati, anche fuori dall'organico

La richiesta

IVM è un'azienda specializzata nella trasformazione di abrasivi, con un approccio tecnico e consulenziale che mette al centro le esigenze del cliente. La personalizzazione è quindi il tratto distintivo del Cliente. L'obiettivo del progetto SEO era chiaro: **aumentare la visibilità del brand, migliorare il posizionamento dell'eCommerce e raggiungere nuovi potenziali clienti**. Un lavoro mirato, utile anche a supportare l'attività degli agenti e rafforzare il valore percepito del marchio agli occhi dei principali fornitori. **Far emergere IVM nei risultati di ricerca** significava renderla accessibile a chi ancora non la conosce, ma sta cercando proprio quello che IVM sa fare meglio.

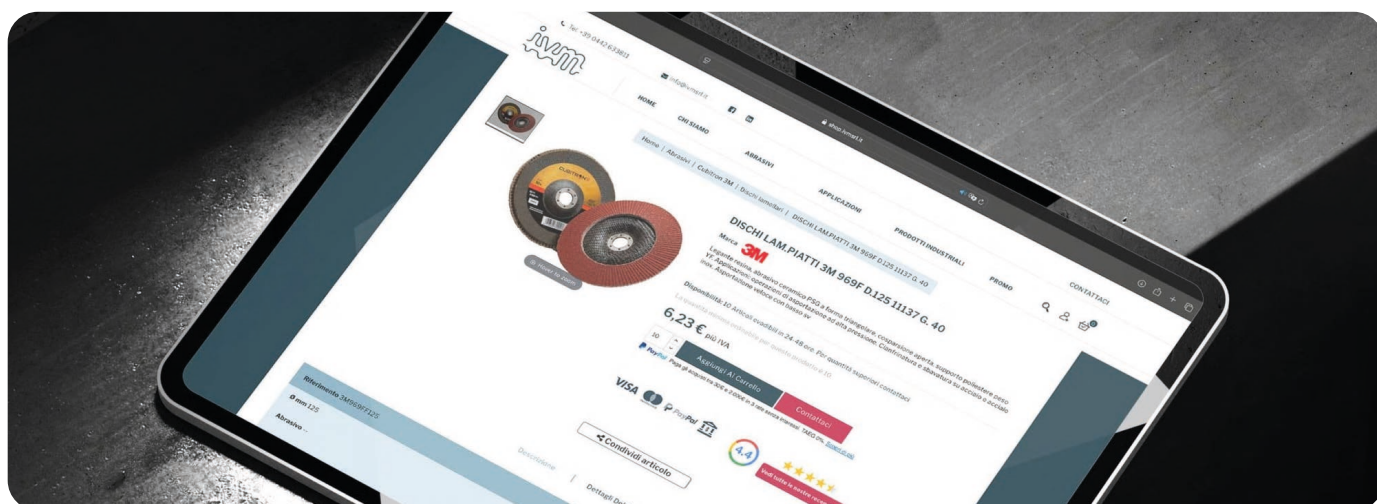


Obiettivi

Il progetto SEO per IVM è nato dall'esigenza di **rafforzare la presenza digitale dell'azienda**, rendendola più visibile, riconoscibile e competitiva nelle ricerche online legate al mondo degli abrasivi professionali.

Strategia

La strategia SEO per IVM è stata sviluppata per **migliorare le performance dell'eCommerce** in modo strutturato e duraturo, intervenendo su elementi tecnici e contenutistici ad alto impatto. L'obiettivo era **rendere i prodotti più visibili nelle SERP**, facilitare l'indicizzazione e fornire agli utenti risultati più completi e pertinenti.

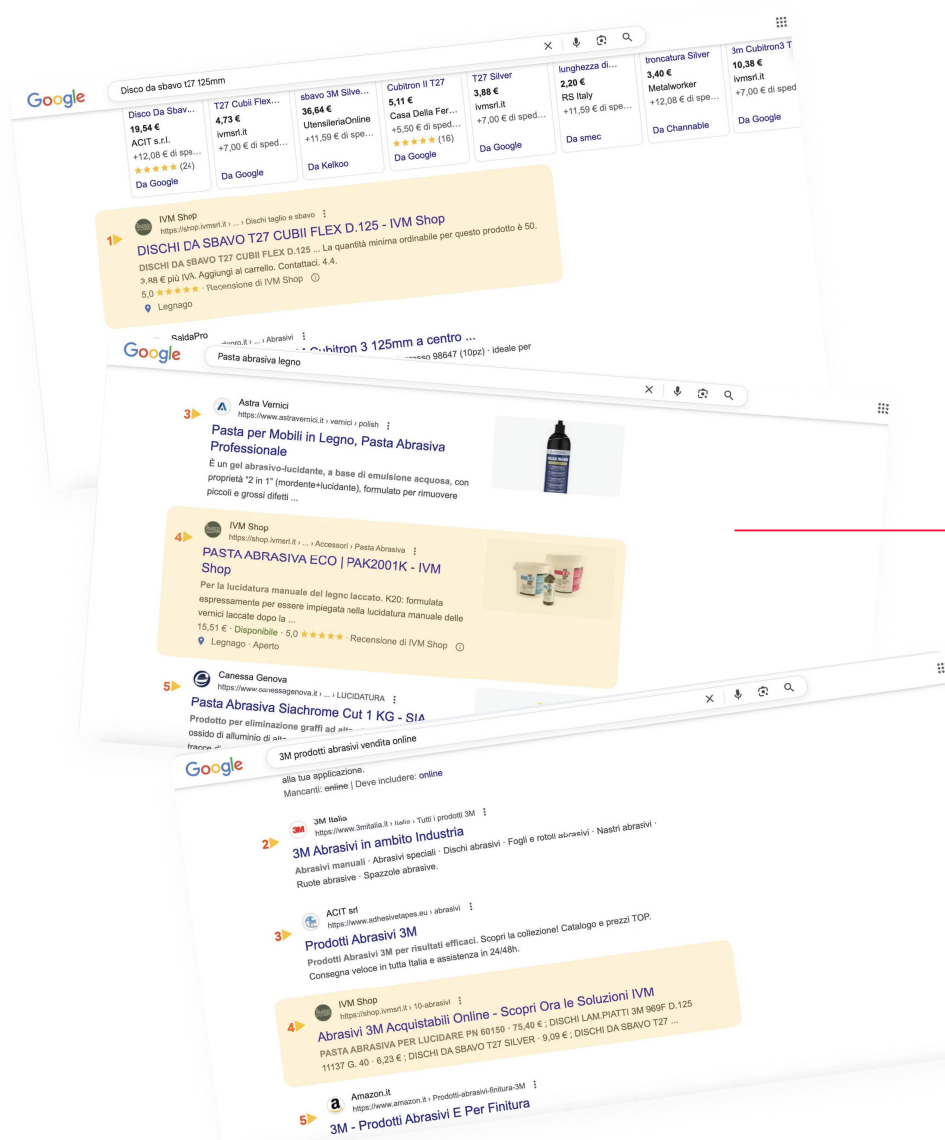


RANKING Results

La strategia SEO ha generato una **crescita organica solida e misurabile**, con un incremento del +333% nelle visite da Google e un +1.950% nei clic organici non brandizzati, segnale chiaro della **capacità di attrarre nuovi utenti**, anche al di fuori della brand awareness.

L'eCommerce ha beneficiato direttamente di questo aumento di visibilità: +650% nelle entrate nette rispetto all'anno precedente e un +42% sullo scontrino medio, a testimonianza di un **traffico più qualificato e orientato all'acquisto**.

Il presidio sulle keyword strategiche si è tradotto in posizionamenti stabili nelle prime posizioni della SERP per ricerche altamente rilevanti come: "3M prodotti abrasivi vendita online", "pasta abrasiva legno", "disco da sbavo t27 125mm". Query tecniche, commerciali e ad alto intento di conversione, su cui IVM oggi è facilmente trovabile, con **contenuti ottimizzati e competitivi**.



POSIZIONAMENTO PER KEYWORD STRATEGICHE

IVM ha raggiunto e consolidato le prime posizioni nella SERP per ricerche tecniche e commerciali ad alto intento di conversione.

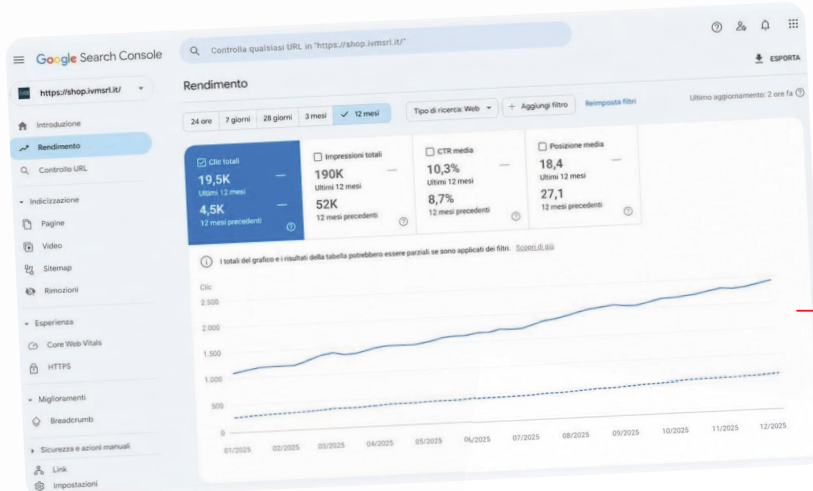
AUMENTO DEL PROFITTO NETTO

Eccezionale aumento del 650% rispetto all'anno precedente, a conferma di una strategia efficace di crescita record.



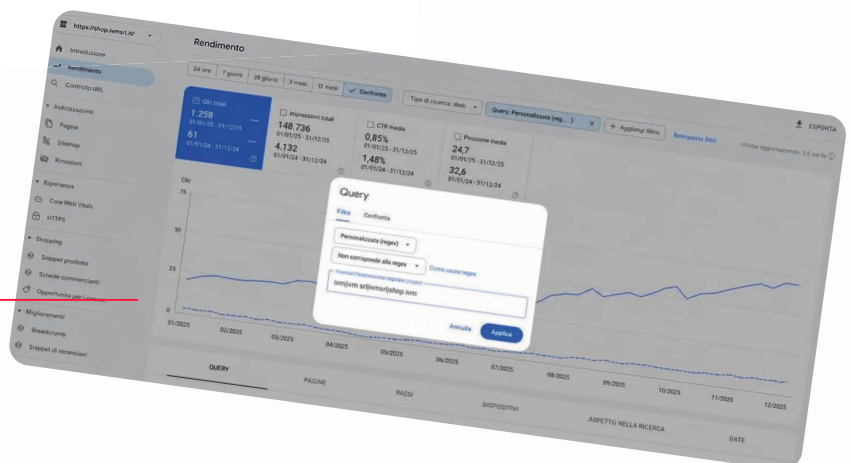
CRESCITA TRAFFICO ORGANICO

Negli ultimi 12 mesi i clic e le impressioni sono quasi quadruplicati, con un netto miglioramento della posizione media da 27,1 a 18,4.



CRESCITA DEL TRAFFICO NO-BRAND

Escludendo le ricerche contenenti il marchio, i clic annui sono balzati da 61 a 1.258 e le impressioni da 4K a oltre 148K.



Risultati SEO

Una **crescita organica costante**, guidata da keyword non branded e da un miglioramento complessivo della qualità del traffico. I **contenuti ottimizzati** hanno iniziato a rispondere con precisione alle esigenze di ricerca degli utenti, posizionandosi su query competitive legate a prodotti, applicazioni e brand come 3M.

ENTRATE NETTE ECOMMERCE

+650%

Una crescita che conferma la capacità della SEO di generare valore reale per il business

SCONTRINO MEDIO

+42%

Utenti più consapevoli, più intenzionati all'acquisto, più propensi a spendere

VISITE ORGANICHE DA GOOGLE

+3333%

Un traffico in costante aumento, frutto di contenuti mirati e ottimizzazione tecnica

CLIC ORGANICI NON BRANDED

+1.950%

Visibilità su query strategiche e traffico di valore, anche da chi non conosce ancora IVM

La richiesta

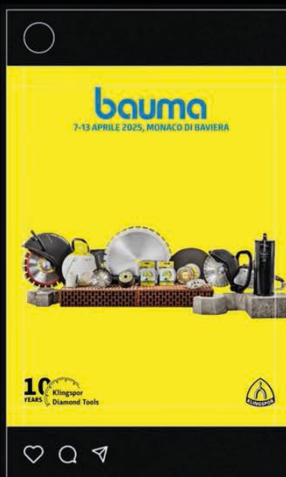
Klingspor Italia, azienda top of mind nel settore degli abrasivi, ci ha scelti per costruire una content strategy social capace di **valorizzare il brand attraverso uno stile coinvolgente**. Un progetto ambizioso: unire il rigore del prodotto con un tono più umano per realizzare una **comunicazione tagliente**, nel senso giusto del termine.

Obiettivi

Allineare l'identità tecnica e professionale del marchio Klingspor al **linguaggio diretto, semplice e concreto** di chi utilizza i suoi strumenti ogni giorno, costruendo una strategia di comunicazione perfettamente in sintonia con il target finale.

Strategia

Abbiamo sviluppato un piano editoriale multicanale per LinkedIn, Facebook e Instagram che rompe il cliché della comunicazione industriale e coniuga la cultura di settore con un tone of voice disegnato sulle persone. Ogni contenuto nasce dall'analisi del linguaggio degli operatori, dai codici culturali che usano online, dai format e dai meme che li fanno sorridere. Il risultato è un'identità social nuova che informa, crea relazione e fidelizza.



Risultati Social

CRESCITA FOLLOWER

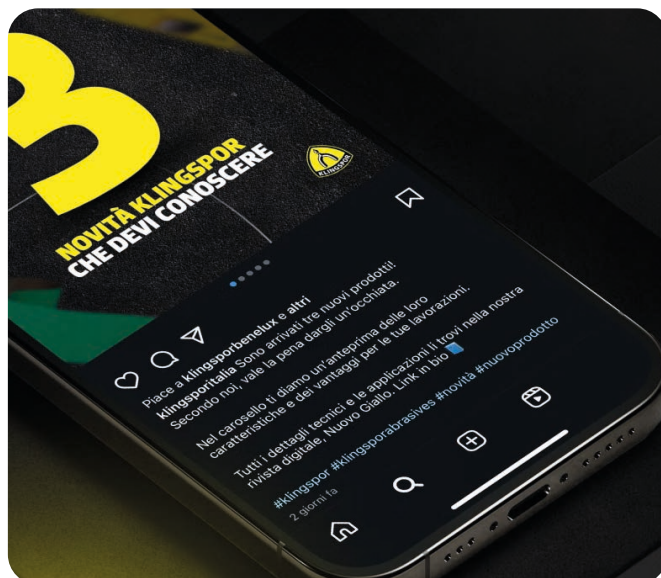
+83%

CRESCITA REACTION

+171%

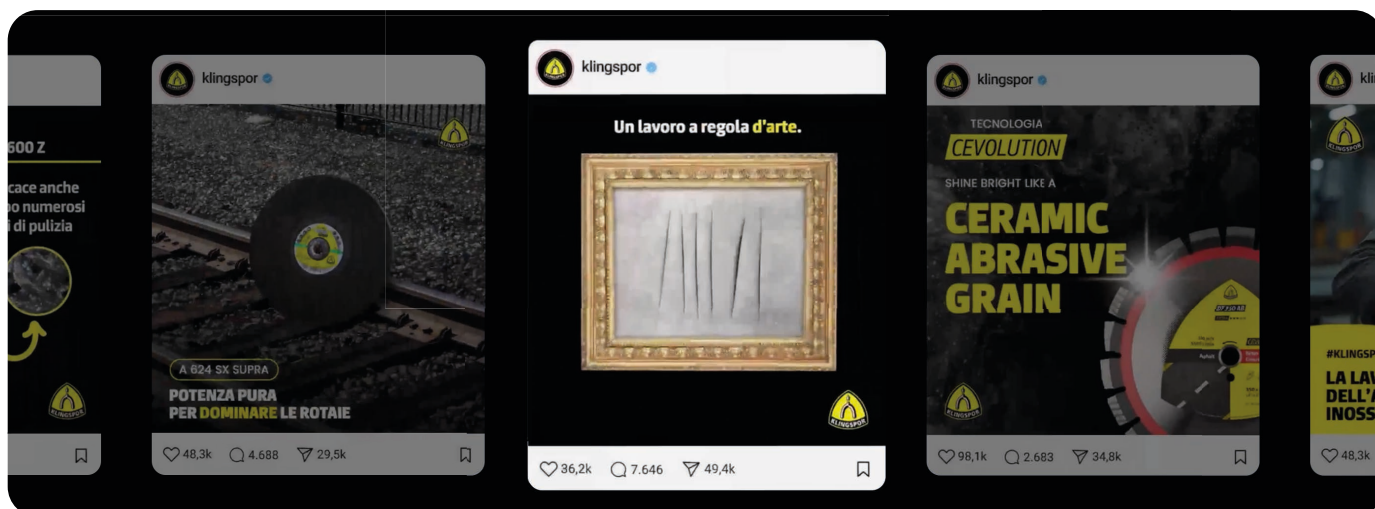
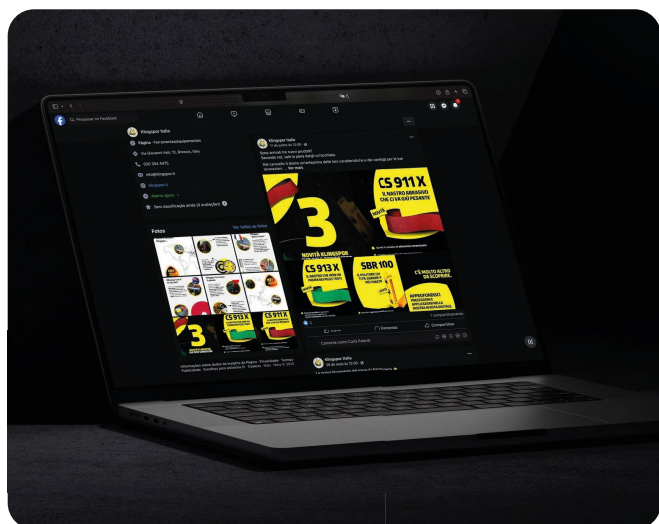
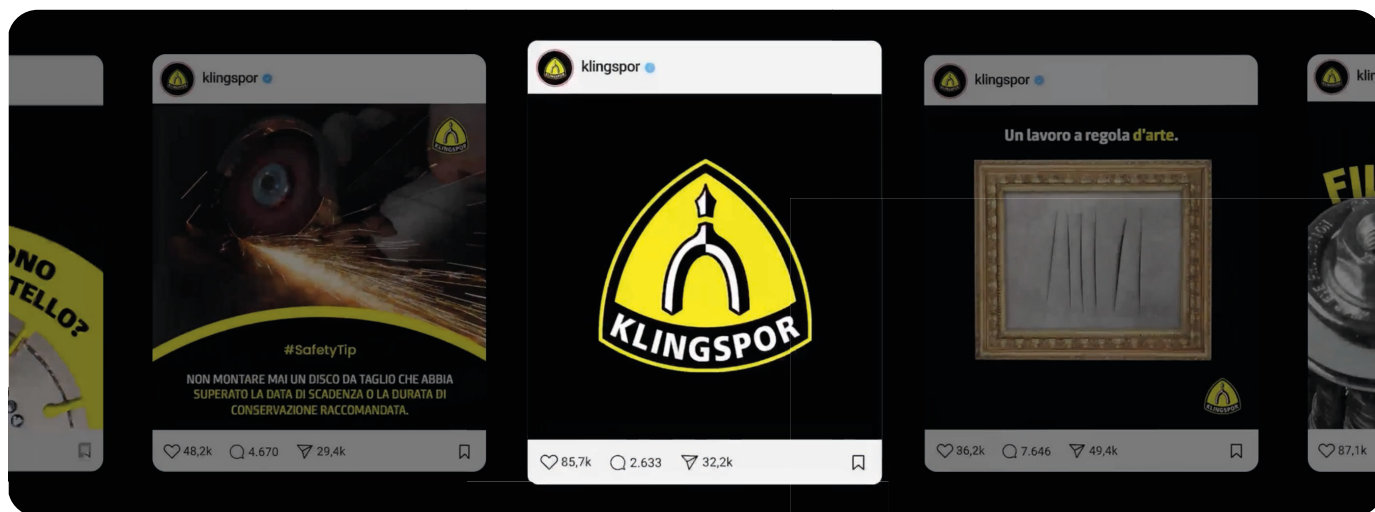
COPERTURA ORGANICA COMPLESSIVA

+25%



KLINGSPOR

SOCIAL MEDIA



La richiesta

VTN Europe è potenza pura applicata alla demolizione e al movimento terra. Una delle più affermate realtà nella costruzione di attrezzature per escavatori ci ha scelto perché era **stanca di toni di voce timidi**. Erano alla ricerca di un'agenzia capace di costruire un posizionamento nel mercato che combinasse una **SEO** granitica e una **content strategy** speculare al carattere delle loro soluzioni: deciso, proattivo e forte.



Obiettivi

L'obiettivo era **colmare le zone scoperte nel posizionamento organico** in Italia e costruire un'identità digitale immediatamente riconoscibile, trasformando il brand nel "migliore amico" di ogni escavatore. Abbiamo bilanciato visibilità transazionale sulle pagine prodotto e informativa su YouTube per **intercettare sia l'acquisto immediato che la ricerca di soluzioni tecniche in cantiere**, per **presidiare l'intero percorso di ricerca**: dalla query transazionale legata al prodotto, fino alla ricerca informativa su test, utilizzo e manutenzione.

Strategia

Ci siamo mossi su tre direttrici fondamentali:

- **SEO & Posizionamento.** Abbiamo lavorato sulle keyword ad alta intenzione di acquisto per intercettare chi stava già cercando una soluzione, non solo informazioni generiche.
- **Brand Awareness.** Una strategia Instagram dedicata, basata su contenuti ad alto impatto (Reel, caroselli tecnici e real-time marketing).
- **Interazione.** Coinvolgimento attivo della community attraverso quiz, sondaggi e contenuti interattivi che portano l'utente dentro l'universo VTN. Abbiamo sviluppato un piano editoriale multicanale per LinkedIn, Facebook e Instagram che rompe il cliché della comunicazione industriale e coniuga la cultura di settore con un tone of voice disegnato sulle persone. Il risultato è un'**identità social nuova che informa, crea relazione e fidelizza**.

Risultati Social

CRESCITA FOLLOWER

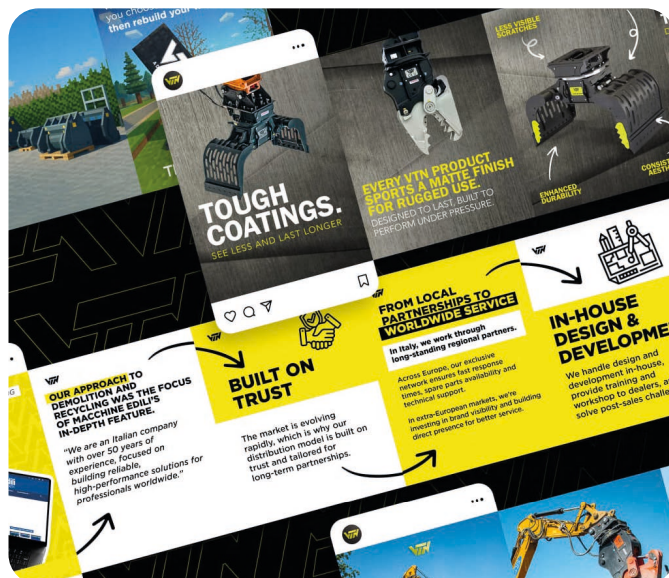
+205.5%

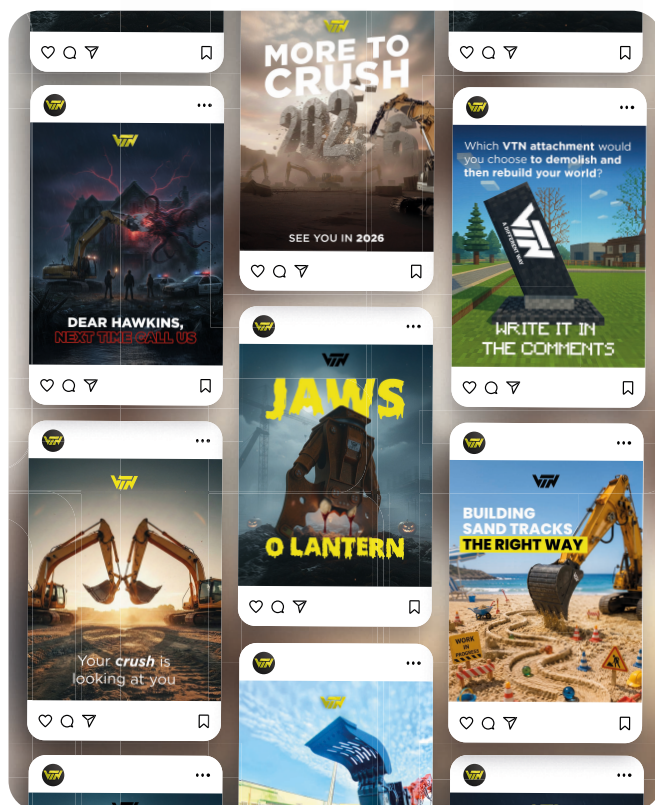
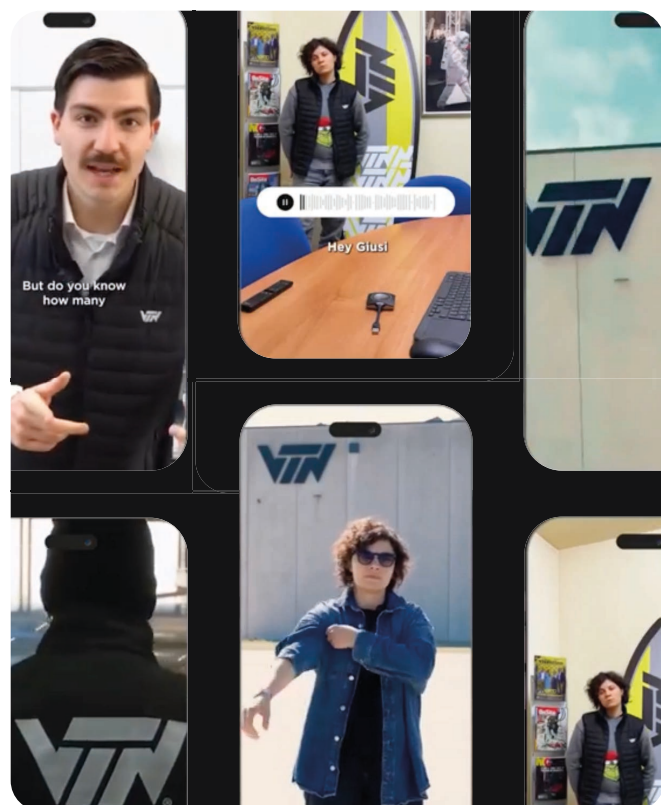
CRESCITA REACTION

+100%

COPERTURA ORGANICA COMPLESSIVA

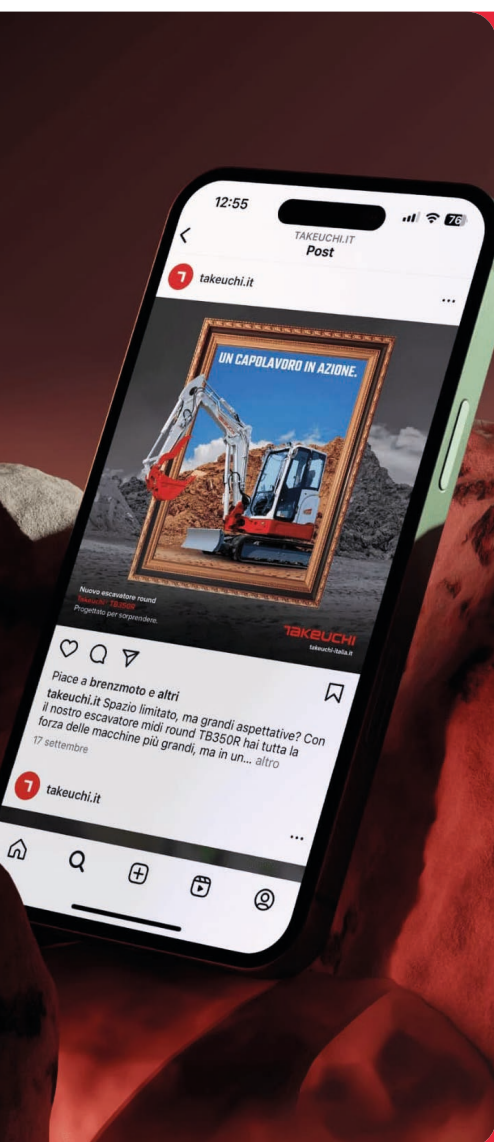
+161%





La richiesta

Sempre al tuo fianco, nel cuore del cantiere. Takeuchi, pioniere dell'innovazione dal 1963, ci ha affidato la sua comunicazione per **rafforzare la presenza sul mercato italiano**. Digital Strategy, ADV su riviste di settore e contenuti geolocalizzati sono diventati parte di un ecosistema capace di **valorizzare tecnologia, sostenibilità e connessioni**, valori di cui il brand è portavoce. Una narrazione che combina creatività e analisi per scavare a fondo nel posizionamento premium del brand, raccontando i prodotti Takeuchi come strumenti che diventano parte integrante dei progetti, **sempre al fianco dei professionisti**. Presenza, forza e precisione: le ADV per Takeuchi mostrano soluzioni versatili che possono essere ovunque, e un brand in cui vedere un punto di riferimento.

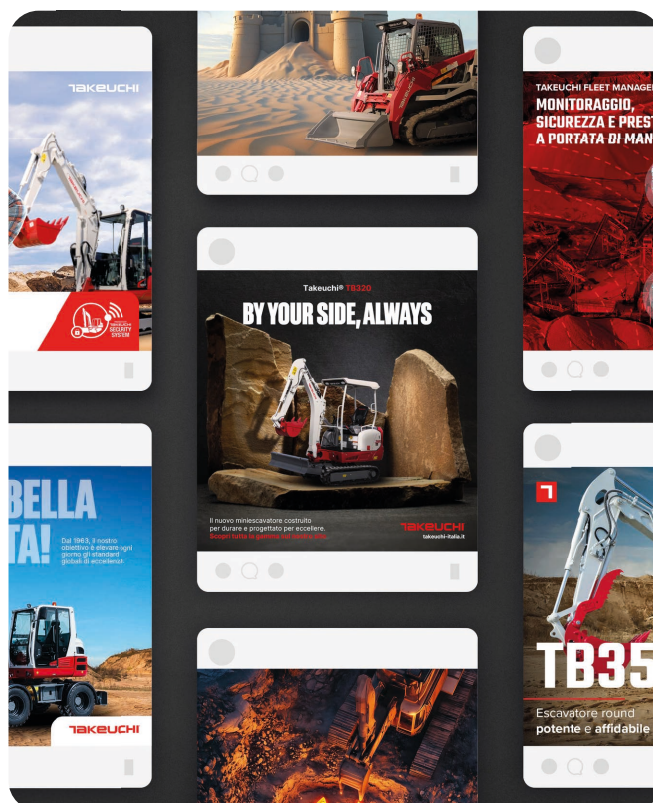


Obiettivi

Raccontare per **connettere**: le piattaforme social diventano la finestra sul mondo Takeuchi dove tecnici, ingegneri e imprenditori trovano contenuti utili e ispirazionali, dalle innovazioni di prodotto alle storie dal cantiere. In un settore in cui il tempo è prezioso, Takeuchi offre una **content strategy che semplifica l'accesso alle informazioni**. La rete social è quindi un supporto pratico in cui fornire risposte rapide per chi cerca **soluzioni immediate**.

Strategia

La scelta di mostrare le macchine come opere d'arte in azione e oggetti quotidiani nasce dalla volontà di andare oltre la pura funzionalità per raccontare la vision in cui **ogni macchina ha un impatto sulle città e sul futuro**. La promessa è una: esserci, sempre, ovunque serva, in un lavoro che inizia dal primo scavo e si completa con il segno lasciato sulla terra e nella vita delle persone. Il **posizionamento Creative & Paladin** è il cuore della strategia corporate e social di Takeuchi. Un approccio costruito sull'ascolto delle necessità degli operatori, pensato per valorizzare le loro esperienze e creare relazioni di valore. Attraverso un mix di **storytelling visivo e tecnico**, abbiamo messo in campo una strategia radicata nel fare che si riflette nella volontà di **mostrare il valore oltre il prodotto** per abbracciare un approccio che mette al centro le persone, il pianeta e le relazioni.



CONTATTI

Da oltre 16 anni accompagniamo le aziende nella loro ascesa verso il successo.

ANNI DI ESPERIENZA

16+

L'esperienza consolidata in progetti di marketing e comunicazione fa la differenza: i nostri clienti lo sanno bene. Ed è questo il motivo per cui si affidano alle nostre risorse per portare in alto la loro attività.

MENTI APPASSIONATE

45+

In un mondo digitale che evolve alla velocità della luce, sappiamo che i nostri clienti hanno bisogno di nuove idee, nuove proposte e nuova linfa creativa per essere sempre competitivi. In questo modo creiamo valore.

CLIENTI SODDISFATTI

130+

Pensiamo fuori dagli schemi e troviamo soluzioni inaspettate. Il nostro segreto è questo: è quando sembrerebbe impossibile che iniziamo a divertirci.

PROGETTI REALIZZATI

250+

Siamo sempre pronti ad accettare nuove sfide. Un progetto ambizioso? Conta su di noi. Non ci fermiamo mai: facciamo attenzione a ogni dettaglio per riuscire a stupirti, sempre.



Facciamo crescere il tuo progetto insieme.

Aumenta visibilità, credibilità e vendite con la giusta strategia di marketing. Contattaci per scoprire quale.

Via Carlo Cipolla snc, 37045, Legnago (VR)

Via San Raffaele 1, 20121, Milano (MI)

Telefono: +39 0442 321 391

WhatsApp: +39 333 803 93 72

[Richiedi una consulenza](#)