

# Master Universitario in PROGETTAZIONE DELLA COMUNICAZIONE DIGITALE

## Digital Communication Design A.A. 2023/2024

Titolo della tesi: "Strategie di Inbound Marketing nella comunicazione B2B: il case study di *Guala Dispensing*"

Autore: Denise Genuardi

### Abstract

*L'Inbound Marketing rappresenta una strategia innovativa, capace di attrarre, coinvolgere e fidelizzare i clienti attraverso contenuti rilevanti e strumenti digitali avanzati. Nel contesto delle aziende B2B, questo approccio risulta particolarmente efficace per costruire un'identità solida, in grado di ispirare fiducia nei clienti e stimolare l'interesse verso i prodotti e i servizi offerti.*

*L'elaborato si propone di analizzare come l'Inbound Marketing possa guidare la progettazione di un sito web aziendale, migliorandone la customer experience e ottimizzandone le performance. Attraverso l'applicazione dei principi fondamentali di questa strategia, il case study di *Guala Dispensing* illustra come un sito web possa trasformarsi da una semplice piattaforma informativa in un vero e proprio strumento interattivo e strategico.*

*Il progetto è strutturato in una fase di analisi del sito esistente e in una fase di sviluppo di una strategia innovativa che include la progettazione di un flusso di navigazione intuitivo, di contenuti personalizzati e l'integrazione di strumenti di marketing avanzati come HubSpot. Il risultato è una piattaforma in grado di attrarre nuovi visitatori, favorire la conversione dei lead e migliorare la fidelizzazione dei clienti, contribuendo così alla crescita aziendale e alla costruzione di un'identità digitale forte e competitiva.*

*Questa tesi si propone come un contributo significativo per comprendere come l'Inbound Marketing possa essere applicato con successo nel contesto della progettazione web, offrendo linee guida pratiche per aziende che desiderano innovare e ottimizzare la loro presenza online sviluppando un'identità digitale solida e performante.*