

## Vision

{nomultithumb}Ciò che fa la differenza tra lo sfruttare una opportunità ed il perdere un'occasione, è l'atteggiamento con cui si affrontano le sfide. Il web - oggi più che mai - è tutto questo insieme: sfide da raccogliere, opportunità da sfruttare, occasioni da non perdere.

Per farlo occorre avere il giusto atteggiamento, la giusta &ldquo;attitude&rdquo;.

&ldquo;Attitude-to-web&rdquo; è il modo in cui noi guardiamo alla rete: uno straordinario strumento di comunicazione, informazione, conoscenza e quindi di produttività. Un modo di veicolare fatti, condividere informazioni, trasmettere emozioni. Un modo di esserci.

&ldquo;Attitude-to-web&rdquo; è i tanti modi per essere sul web. Essere presenti dando la giusta immagine di sé, essere raggiungibili con il proprio business, essere scelti perché capaci di comunicare meglio. In una parola, la possibilità di essere competitivi in ogni campo o attività ci interessa.

Questo è il nostro atteggiamento-al-web. E' la nostra scelta, la nostra opportunità, la sfida che quotidianamente affrontiamo insieme a quelle di tutti i nostri Clienti. Per vincerle, of course.

Customer engagement

{nomultithumb}"Target" è un termine comunemente usato nella comunicazione classica ed identifica un determinato pubblico che si vuole raggiungere determinando sia i mezzi da pianificare sia il linguaggio da utilizzare. Un progetto di comunicazione sul web è diverso in quanto la possibilità di selezionare il nostro pubblico è molto limitata: sarà lui a trovarci e dobbiamo essere pronti ad accogliere i diversi tipi di visitatori.