

Alessia Bianchi Marketing & Communication sbarca sul mercato italiano

L'agenzia Alessia Bianchi Marketing & Communication offre ora anche in Italia i suoi servizi di consulenza e attività apprezzati dai clienti europei.

Dopo aver esordito l'anno scorso direttamente nel mercato europeo, l'agenzia **Alessia Bianchi Marketing & Communication** sbarca anche in quello italiano con un obiettivo ambizioso: offrire la qualità e la competenza tipiche della consulenza strategica a tutte le aziende che vorrebbero un supporto a 360 gradi nella comunicazione, ma non hanno una struttura interna adeguata.



"Il mercato della comunicazione è infanzionato di agenzie di ogni tipo e dimensione - spiega **Alessia Bianchi**, fondatrice dell'agenzia - ma sono poche quelle che, come noi, si caratterizzano per competenze interne specifiche di alto livello in una struttura snella e flessibile. Questa agenzia per unica per almeno due aspetti: primo, l'esperienza internazionale ci ha permesso di mettere a punto un modello operativo modulare, dove ogni progetto è impostato con l'apporto di punti di vista complementari da professionisti di lunga esperienza; secondo, abbiamo selezionato partner ad alto valore tecnologico e operativo, per garantire ai clienti un'efficienza pari all'efficacia delle nostre attività dirette. In sintesi abbiamo capacità e mezzi per far 'ruggire' anche chi non è un leone della

comunicazione".

Consulenza e attività operative sono applicate con una logica più da dipartimento aziendale che non come servizi esterni, avulsivi dal contesto specifico e dalle mutevoli necessità di comunicazione dei clienti. I quattro rami di attività, guidate da altrettanti professionisti dei rispettivi settori, sono: comunicazione strategica, analisi di marketing, eventi creativi, relazioni con i media.

"Stiamo mettendo a punto anche l'offerta di alcune tecnologie innovative che possono rendere incredibilmente unico un evento fatto su misura per il cliente - aggiunge Bianchi - Al tempo stesso non trascuriamo mai tutti i possibili vantaggi offerti da un uso professionale di Internet. Ma non vorrei essere fraintesa: nonostante il nostro concentrato di professionalità e tecnologia, non vogliamo offrire servizi esclusivi solo alle aziende con budget elevati. Prima di accettare un nuovo cliente, valutiamo sempre anche il potenziale che un'azienda può esprimere grazie al nostro aiuto, prescindendo dalla sua disponibilità economica in quel momento".