



# FARE NETWORK per avere più successo

**L'opinione di un giovane imprenditore nel digital marketing, tra nuove normative, necessità condivisa di renderlo sempre meno "disturbante" e una filosofia mirata a un sempre maggiore networking a vantaggio di tutti, non solo dei clienti**

**L**a Be2Be è una giovane azienda italiana, nata dall'esperienza ormai 15ennale del suo amministratore, Daniele Laface, nel campo pubblicitario. Infatti Daniele, dopo aver studiato allo Ied ha sempre lavorato in aziende specializzate in marketing e pubblicità, prima con ruoli di grafico pubblicitario fino a ruoli via via più commerciali e di direttore commerciale durante la sua ultima esperienza. Il know-how acquisito durante gli ultimi anni gli ha permesso di fondare la Be2Be, un'azienda di web marketing e servizi digital per medie e grandi aziende.



Daniele Laface, Ceo di Be2Be.



Il team di Be2Be.

**La sua azienda ha aperto i battenti da pochi mesi. Prime valutazioni?** «I risultati ottenuti dopo pochi mesi di attività mettono in risalto la fondatezza del progetto, avendo ottenuto fino a oggi risultati ben più alti delle nostre più rosee aspettative, con un'idea di miglioramento che andrà a breve a consolidarsi con l'inserimento di un direttore commerciale e alla creazione di una rete di agenti sparsi su tutto il territorio nazionale, oltre ai 7 collaboratori full time presenti oggi. Considerando che all'interno del business plan era stato previsto l'inserimento del direttore commerciale a partire da metà 2018, con un temporaneo doppio ruolo mio di amministratore/direttore commerciale, è evidente come l'azienda stia correndo velocemente. Pur amando il ruolo di direttore commerciale, mi rendo conto che questa doppia veste rischia di farmene svolgere male almeno una, senza considerare che ciò rende la mia porta sempre più spesso inaccessibile e una delle mie filosofie è quella che il collaboratore deve trovare la mia porta aperta anche per un semplice confronto».

**Quali sono i vostri principali campi d'azione?** «Tra i nostri servizi trovano largo spazio le attività digital sui portali di nostra proprietà, su quelli dei nostri partner e publisher. Grazie a rapporti consolidati e un'attività di networking importante, oggi gestiamo in esclusiva database con 22 milioni di anagrafiche per le attività di telemarketing, sms marketing ed email marketing. In termini di privacy non temiamo confronti, essendo tutte le anagrafiche generate attraverso registrazioni su portali Internet e acquisiti secondo le vigenti norme. Insieme al nostro legale siamo aggiornatissimi e pronti a far fronte alle



radicali modifiche che il regolamento unico europeo richiederà a partire da maggio 2018. Contemporaneamente, sono socio di una delle principali associazioni di categoria, quindi interessato in prima persona per tutto quello che concerne la tutela degli utenti, in particolare ai nostri, infatti in azienda facciamo molta attenzione, rispettando i loro diritti e quelli dei nostri clienti, evitando azioni stressanti nei loro confronti. Mi occupo direttamente delle nuove collaborazioni e proprio in questi giorni stiamo trattando una fantastica partnership per delle attività pubblicitarie in esclusiva su database per un notissimo portale. Purtroppo non posso dire altro al momento... Siamo inoltre partner di Google, quindi svolgiamo attività di sponsorizzazione attraverso i canali social, motori di ricerca con ottimi risultati anche per l'adv mobile».

**Come descriverebbe l'attuale situazione del digital marketing nel nostro Paese?** «Il settore digital in Italia si sta muovendo in modo confusionario, ►►



A destra e sotto,  
due momenti  
dell'evento del 13  
ottobre scorso.



*Sono interessato in prima persona a tutto quello che concerne la tutela degli utenti, in particolare ai nostri, infatti in azienda facciamo molta attenzione rispettando i loro diritti e quelli dei nostri clienti evitando azioni stressanti nei loro confronti*

**A chi si rivolge la vostra proposta di consulenza e con quali vantaggi?** «Be2Be si rivolge a medie e grandi aziende che vogliono arricchire il loro bacino di clienti attraverso campagne di *lead generation*, o aumentare le vendite con quelle a performance. Anche le piccole aziende possono trovare in Be2Be servizi su misura in base alle loro necessità, anche grazie ad attività profilate per cap, sesso o età».

**E cos'altro avete in cantiere al momento?** «Gli eventi: Be2Be si fa promotrice del "far rete" attraverso l'organizzazione di eventi b2b. Venerdì 13 ottobre scorso, in occasione dell'inaugurazione degli uffici in via Lagrange, si è svolto il primo evento, a cui hanno partecipato imprenditori, manager, direttori e business angel di Torino e Milano, in una serata all'insegna dell'incontro tra persone che possono fare networking. Il nostro interesse non è legato esclusivamente ad aziende clienti o prospect ma, al contrario, vogliamo creare un momento in cui sia possibile incontrarsi e creare business per se stessi o la propria azienda, in un'ottica di miglioramento per tutto il network di persone che circonda la nostra impresa, sperando in una crescita collettiva e non solo personale. Sono entusiasta dei commenti degli invitati, i quali hanno confermato di essere favorevoli a contribuire a una diffusione della cultura del networking sul territorio. Considero un dovere sociale di qualsiasi imprenditore promuovere iniziative di questo tipo, per questo spero che i fautori di questi eventi siano sempre più numerosi».

INFO: Be2Be Srl, tel. 011 0467241,  
[www.be2be.it](http://www.be2be.it), [daniele.laface@be2be.it](mailto:daniele.laface@be2be.it)

