

Marketing, tecnologia e vendite: essere partner di crescita secondo ROMI Company

Descrizione

default watermark

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

La crescita di unâ??azienda dipende dalla capacitÃ di trasformare gli investimenti in risultati concreti, costruendo una strategia nella quale marketing, tecnologia e vendite lavorino nella stessa direzione. Un obiettivo che richiede competenze specialistiche, strumenti adeguati e una visione capace di collegare le attivitÃ operative alle prioritÃ di business. Ã? su questo principio che si fonda il modello di

ROMI Company

, realtÃ italiana che affianca le imprese nei percorsi di sviluppo attraverso un sistema integrato di consulenza strategica, marketing, soluzioni tecnologiche e ottimizzazione commerciale. Un approccio che supera la tradizionale distinzione tra agenzia di marketing e societÃ di consulenza, proponendo una collaborazione continuativa orientata alla crescita e alla misurazione delle performance.

Uno degli elementi distintivi del modello ROMI Ã¨ la centralitÃ della pianificazione. Prima di avviare campagne pubblicitarie, introdurre nuovi strumenti o intervenire sullâ??organizzazione commerciale, lâ??azienda considera necessario comprendere il mercato di riferimento, il posizionamento competitivo e le esigenze dei potenziali clienti. Da questa analisi nasce il Piano di Crescita, uno strumento strategico personalizzato che definisce gli obiettivi da perseguire, le attivitÃ da realizzare e le risorse necessarie. Il percorso comprende ricerche di mercato, analisi dei concorrenti, studio del target, valutazione degli asset digitali e individuazione delle opportunitÃ di acquisizione e fidelizzazione dei clienti.

Alla base di questa impostazione câ??Ã¨ il concetto di Return On Marketing Investment, da cui deriva il nome ROMI: valutare il contributo economico degli investimenti di marketing, evitando di considerare le singole attivitÃ come obiettivi autonomi. Lâ??attenzione ai risultati misurabili rappresenta un aspetto importante per le imprese che desiderano investire in comunicazione e sviluppo commerciale

mantenendo il controllo delle risorse impiegate. Ogni intervento viene ricondotto a una strategia piÃ¹ ampia, con indicatori di performance che consentono di monitorare lâ??andamento delle attivitÃ e individuare eventuali miglioramenti.

La divisione ROMI Agency si occupa di trasformare la strategia in attivitÃ concrete, attraverso competenze che comprendono la costruzione dellâ??identitÃ aziendale, lo sviluppo degli asset digitali e la gestione continuativa dei canali di marketing. Il lavoro parte anche dagli strumenti attraverso i quali unâ??azienda presenta la propria offerta e costruisce relazioni con il mercato. Brand identity, materiali di comunicazione e siti web vengono progettati per rafforzare il posizionamento e sostenere i processi di acquisizione commerciale.

Accanto alla realizzazione degli asset, ROMI mette a disposizione un insieme articolato di servizi operativi:

La possibilitÃ di coordinare queste attivitÃ allâ??interno di unâ??unica strategia costituisce uno dei principali vantaggi del modello proposto. Le campagne possono essere valutate insieme alla qualitÃ dei contatti generati, mentre i risultati vengono monitorati attraverso dashboard e report basati su KPI definiti.

default watermark

La disponibilitÃ di strumenti digitali, da sola, non assicura una maggiore efficienza. Il valore delle tecnologie emerge quando queste vengono integrate nei processi e utilizzate per migliorare il lavoro delle persone. Il fenomeno trova riscontro anche nei dati ufficiali. Secondo la rilevazione Imprese e ICT 2025 dellâ??ISTAT, lâ??utilizzo dellâ??intelligenza artificiale nelle imprese italiane con almeno dieci addetti Ã¨ passato dallâ??8,2% nel 2024 al 16,4% nel 2025. Nello stesso periodo di osservazione, emerge una crescente attenzione verso lâ??analisi dei dati e lâ??impiego di software gestionali.

In questo scenario si inserisce lâ??attivitÃ di ROMI Company, che integra consulenza di marketing, implementazione di soluzioni CRM e Salesforce, automazione, intelligenza artificiale e sviluppo dei processi commerciali. La proposta mira a collegare strumenti e funzioni aziendali, affinchÃ© le informazioni raccolte durante le attivitÃ di marketing possano diventare risorse utili anche per le vendite e la gestione dei clienti.

Attraverso

ROMI Tech

, la divisione tecnologica specializzata in Salesforce, lâ??azienda sviluppa implementazioni, personalizzazioni e integrazioni CRM. Le competenze comprendono soluzioni Sales Cloud, Service Cloud e Marketing Cloud, con interventi finalizzati a organizzare i dati, automatizzare i flussi di lavoro e migliorare la gestione della relazione con il cliente.

A queste attivitÃ si affiancano le

AI Solutions

, con un servizio di AI Transformation Partner che parte dallâ??analisi dei processi aziendali per individuare casi dâ??uso pertinenti, valutarne la sostenibilitÃ e definire una roadmap di implementazione. Lâ??obiettivo Ã¨ introdurre lâ??intelligenza artificiale dove puÃ² contribuire concretamente allâ??efficienza operativa e alla qualitÃ delle decisioni.

Generare contatti qualificati rappresenta soltanto una parte del percorso di acquisizione. PerchÃ© le opportunitÃ possano tradursi in nuove relazioni commerciali, Ã¨ necessario disporre di procedure di vendita definite, competenze adeguate e strumenti capaci di seguire ogni fase della trattativa.

ROMI Sales interviene proprio su questo collegamento, aiutando le aziende ad analizzare e sviluppare la propria organizzazione commerciale. Lâ??integrazione tra marketing e vendite consente di affrontare criticitÃ che spesso emergono quando i due reparti operano separatamente: informazioni incomplete sui contatti, follow-up non strutturati, difficoltÃ nel valutare la qualitÃ delle opportunitÃ generate o scarsa visibilitÃ sullâ??avanzamento delle trattative.

Il contributo di ROMI consiste nel creare maggiore continuitÃ tra acquisizione, qualificazione, gestione commerciale e fidelizzazione, rendendo i processi piÃ¹ organizzati e monitorabili.

default watermark

Un ulteriore elemento caratterizzante dellâ??offerta ROMI riguarda il modello organizzativo. Lâ??azienda mette a disposizione team multidisciplinari in outsourcing, composti da professionisti con competenze verticali nel marketing, nella tecnologia e nelle vendite.

Il coordinamento viene affidato al ROMI Manager, figura incaricata di mantenere il collegamento tra gli specialisti e lâ??impresa cliente, supervisionando le attivitÃ e contribuendo allâ??evoluzione delle strategie. Questa organizzazione permette alle aziende di accedere a professionalitÃ differenti senza dover necessariamente costruire internamente ogni singola funzione. Secondo le informazioni pubblicate sul proprio sito, ROMI conta oltre 40 membri del team e piÃ¹ di 250 aziende che si sono affidate ai suoi servizi. A queste dimensioni si aggiungono le competenze specialistiche delle diverse divisioni e unâ??impostazione orientata alla continuitÃ delle collaborazioni.

Lâ??aspetto piÃ¹ significativo del modello Ã¨ la possibilitÃ di adattare competenze e attivitÃ alle esigenze dellâ??impresa, mantenendo una visione unitaria dei risultati. Una flessibilitÃ particolarmente interessante per le aziende che devono sviluppare nuove funzioni, rafforzare quelle esistenti o affrontare percorsi di trasformazione organizzativa e tecnologica.

Essere partner di crescita, nella visione di ROMI Company, significa quindi partecipare allo sviluppo dellâ??azienda cliente con un approccio che combina pianificazione, operativitÃ e analisi dei risultati. La crescita viene considerata un processo da costruire nel tempo, attraverso investimenti coerenti, strumenti integrati e competenze capaci di accompagnare lâ??evoluzione del business.

ROMI Company Ã¨ una realtÃ italiana specializzata nella consulenza strategica e nello sviluppo aziendale, che integra marketing, tecnologia e vendite in un unico modello orientato alla crescita delle

imprese. Attraverso le divisioni ROMI Agency, ROMI Tech e ROMI Sales, offre servizi di digital marketing, implementazione di soluzioni CRM e Salesforce, intelligenza artificiale e ottimizzazione dei processi commerciali. Grazie a team multidisciplinari e a un approccio basato sulla misurazione delle performance, ROMI Company affianca le aziende nella definizione e realizzazione di strategie di crescita sostenibili.

Contatti:
Romicompanyinfo@romicompany.com

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

ResponsabilitÃ editoriale di Romicompany

â??

immediapress

Categoria

1. Comunicati

default watermark

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione
Novembre 26, 2026
Autore
redazione