



freesbe
Marketing



Freesbe × Novagora

Portfolio completo attività di marketing

Progetto residenziale bARI • 352 appartamenti • [Novagora.it](https://www.novagora.it)

Executive Summary

Freesbe SRL ha sviluppato e gestito l'intera strategia di marketing e comunicazione per Novagora, un cantiere residenziale di 352 appartamenti a Bari. Il progetto ha richiesto un approccio integrato che combinasse brand identity, digital marketing, lead generation e materiali di vendita.

La partnership ha prodotto risultati misurabili attraverso asset strategici e operativi su piattaforme digitali e tradizionali, con focus su:

- Brand system completo e coerente
- Piattaforma web ottimizzata per conversioni
- Virtual tour immersivo integrato
- Campagne lead generation multicanale

+900

Lead qualificati
generati

Il Progetto e la Sfida

Novagora: caratteristiche

- **352 unità abitative** in Bari
- Target: famiglie, giovani coppie, investitori
- Posizionamento: residenziale premium
- Competitor: 2 progetti attivi nell'area
- Timeline commercializzazione: 20 mesi

Sfide strategiche

- Differenziazione in mercato competitivo locale
- Generazione lead qualificati con CPL sostenibile
- Costruzione fiducia per acquisto pre-vendita
- Coordinamento tra sviluppatore e rete vendita
- Tracciamento preciso ROI su canali multipli

📌 **Obiettivo primario:** Creare un sistema di marketing integrato e misurabile che supporti la vendita delle 352 unità attraverso brand forte, presenza digitale efficace e strumenti di vendita professionali.

Strategia e Funnel di Conversione

Architettura strategica

01

Awareness

Campagne social, display, PR per generare visibilità progetto presso target geografico e demografico definito

02

Consideration

Contenuti di valore (virtual tour, tipologie, servizi) per nutrire interesse e posizionare Novagora come scelta premium

03

Conversion

Form ottimizzati, CTA strategiche, landing page dedicate per catturare lead qualificati con dati di contatto

04

Retention

Email nurturing, remarketing, follow-up coordinato con team vendita per trasformare lead in appuntamenti

Marchio e Brand System

Logo e identità visiva

- Sviluppo naming e logo Novagora
- Declinazioni per applicazioni digitali e print
- Manuale d'uso con regole di utilizzo

Palette colori e tipografia

- Palette primaria e secondaria [colori HEX]
- Font primario: [nome font] per titoli
- Font secondario: [nome font] per testi

Tone of voice

- Autorevole ma accessibile
- Tecnico su aspetti costruttivi e qualitativi
- Aspirazionale su lifestyle e servizi

Asset prodotti

- Logo (5 varianti)
- Brand guidelines (30 pagine)
- Template suite completa

Impatto

Identità coerente e riconoscibile su tutti i touchpoint, con riconoscibilità brand.



Sito Web e Digital Hub

Architettura e UX

- **Homepage:** hero con virtual tour, USP, CTA primaria
- **Il Progetto:** vision, caratteristiche, sostenibilità
- **Tipologie:** schede appartamenti filtrabili (mq, camere, piano)
- **Servizi:** area comune, parcheggi, green spaces
- **Posizione:** mappa interattiva, servizi zona
- **Contatti:** form multi-step, chat, info vendita

Conversioni e tracciamenti

- **Form contatti:** +600 conversioni
- **Virtual tour:** 74% visitatori che lo avviano
- **Download brochure:** 36 lead/mese
- **CRM integration:** Freesbe Crm

Asset prodotti

- Sito responsive 5 pagine
- Sistema gestione contenuti (CMS)
- Integrazione virtual tour
- Setup analytics e tracking

Impatto

Hub centrale per generazione lead con tasso di conversione del 45% e tempo medio sessione di 7 minuti, superiore del 170% vs. benchmark settore.

 **Visual suggerito:** Mockup desktop e mobile delle pagine principali (homepage, tipologie, contatti) con annotazioni UX



Virtual Tour Immersivo

Caratteristiche tecniche

- Tour 3D navigabile di tutte le tipologie
- Hotspot interattivi con info tecniche
- Visualizzazione personalizzazioni
- Compatibile desktop, mobile, VR

Integrazione e distribuzione

- Embed nativo su sito Novagora
- Link diretto per condivisione agenti
- Frame in campagne Facebook/Instagram
- QR code per materiali print

Valore commerciale

- Riduzione visite fisiche non qualificate
- Accelerazione processo decisionale
- Tool presentazione per venditori remoti
- Differenziazione vs. competitor

Asset prodotti

- Virtual tour 8 tipologie appartamenti
- Virtual tour spazi comuni
- Landing page dedicata tour

Impatto

65% dei lead che completano virtual tour fissano appuntamento, vs. 35% di chi non lo visualizza. Tempo medio interazione: 7 minuti.

Social Media e Content Strategy

Rubriche e piano editoriale

Il Progetto

Aggiornamenti cantiere, milestone costruttivi, qualità materiali (frequenza: 3 post/mese)

Lifestyle

Vita nel quartiere, servizi zona, aspirazioni target (frequenza: 3 post/mese)

Tips & Consigli

Guida acquisto casa, mutui, investimento immobiliare (frequenza: 3 post/mese)

Community

Testimonianze clienti, Q&A, behind the scenes (frequenza: 2 post/mese)

Produzione contenuti

- 180 post organici (periodo)
- 8 video drone e cantiere
- 10 grafiche infografiche
- 6 stories settimanali

Asset prodotti

- Piano editoriale [20] mesi
- Libreria [XXX] contenuti visual
- Template grafici branded

Piattaforme gestite

- Facebook (reach: 400 utenti)
- Instagram (follower: 298)

Impatto

Engagement rate medio [X.XX%], [XXX%] sopra benchmark settore immobiliare. [XX%] del traffico web proviene da social organici.

NOVAGORÁ

LUCE

ETRIA

IDEN



Lead Generation: Campagne e Performance

Struttura campagne paid

Facebook & Instagram Ads

Targeting geografico 35km, demografico 20-50anni, interessi immobiliari. Budget: 500€ mese

Programmatic Display

Banner su portali immobiliari, news locali, lifestyle. Audience lookalike. Budget: 200€ mese

Creatività prodotte

- 8 varianti adv statico
- 6 video ads (15", 30", 60")
- 12 carousel appartamenti
- 6 landing page dedicate

Asset prodotti

- 12 campagne attive su 4 canali
- Sistema tracking multi-touch
- Dashboard reportistica real-time

KPI e risultati

+900

Lead totali

in [periodo]

+500

Appuntamenti

fissati

52%

Lead → Appunt.

tasso conversione



**Natura e Design
all'avanguardia**

Materiale Cartaceo e Collateral

1

Brochure istituzionale

Documento 30 pagine con progetto, vision, servizi, master plan. Stampa premium su carta craft. Tiratura: 300 copie.

2

Schede tipologie

25 schede tecniche appartamenti (planimetrie, metrature, finiture, prezzi). Formato A3. Aggiornabili per disponibilità.

3

Listino prezzi

Documento riservato agenti con pricing granulare per tipologia, piano, esposizione. Template modificabile.

4

Affissioni ed eventi

Poster per showroom, manifesti per eventi inaugurazione, roll-up per fiere settore.

Asset prodotti

- Brochure istituzionale
- 25 schede tipologie
- Listino prezzi agenti
- Affissioni/eventi
- Template cartacei modificabili

Impatto

Materiali percepiti come "premium" e "professionali" in 98% feedback clienti. Supporto essenziale per chiusure in showroom e appuntamenti fisici.

Materiali di Vendita per Agenti



Sales Pitch Deck

Presentazione 10 slide strutturata per appuntamento tipo: apertura, USP progetto, tipologie, servizi, pricing, closing.



Script e Talk Track

Script conversazione telefonica, email follow-up tipo, messaggi WhatsApp. Personalizzabili per fase funnel.



Gestione Obiezioni

Documento 5 pagine con obiezioni comuni (prezzo, tempi consegna, zona) e risposte strutturate con prove a supporto.



Checklist e Processi

Checklist qualificazione lead, checklist appuntamento, processo post-visita, timeline follow-up ottimale.

Asset prodotti

- Pitch deck venditori
- Script conversazionali
- Manuale obiezioni
- Checklist operative
- Template messaggistica

 **Formazione:** 3 sessioni training erogate a team vendita su utilizzo materiali e best practice comunicazione Novagora.





Risultati e Impatto Complessivo

Performance marketing

347

Unità vendute

su 352 totali

+900

Lead generati

qualificati

+600

Conversione web

visitatori → lead

Consuntivo asset e deliverable

- Brand identity completa con guidelines
- Sito web 5 pagine + CMS
- Virtual tour tutte le tipologie
- 180 contenuti social prodotti
- 12 campagne advertising attive
- 50 materiali print (brochure, schede)
- Kit completo venditori
- Sistema tracking e analytics integrato
- 3 sessioni formazione team vendita
- Report mensili performance



Case Study: [Milestone Chiave]

Apertura Showroom & Lancio Commerciale

Il lancio ufficiale del progetto Novagora ha richiesto un evento coordinato e una campagna integrata per massimizzare impatto e generare pipeline immediata.

01

Pre-lancio (T-30 giorni)

Teasing campagne social, lista d'attesa via landing dedicata, PR su media locali, inviti personali a stakeholder

02

Post-lancio (T+30 giorni)

Remarketing partecipanti, amplificazione contenuti evento, nurturing lead raccolti, follow-up commerciale strutturato

Roadmap 90 Giorni e Leve di Crescita

Prossimi step strategici per accelerazione vendite

Giorni 1-30

- Ottimizzazione campagne su best performer
- A/B test creatività e landing page
- Lancio campagna video testimonial
- Refresh contenuti social focus disponibilità

1

Giorni 61-90

- Campagna urgency ultimi appartamenti
- Offerte speciali tipologie invendute
- Remarketing intensivo database lead
- PR finale pre-chiusura vendite

3

2

Giorni 31-60

- Espansione targeting geografico
- Partnership portali immobiliari premium
- Evento open house per clienti qualificati
- Lancio programma referral acquirenti

Leve di crescita identificate

Marketing Automation

Implementare email nurturing automatizzato per lead non convertiti, con sequenze personalizzate per fase funnel

Contenuti Video Avanzati

Tour drone area, interviste residenti zona, video progress cantiere per aumentare trust e engagement

Partnerships Locali

Collaborazioni con studi notarili, broker mutui, interior designer per ampliare rete referral

Analisi Predittiva

Machine learning su profili lead convertiti per ottimizzare targeting e qualificazione automatica

Contatti e Informazioni

Freesbe SRL

Referente Progetto: Fabio Polifrone

Email: Info@freesbe.it

Telefono: +39 334 113 0384

Web: freesbe.it

Richiedi consulenza

Progetto Novagora

Sito web: novagora.it

Tipologia: Residenziale premium

Unità: 352 appartamenti

Location: Bari

Periodo attività: 20 mesi

❏ Questo portfolio rappresenta un progetto reale di marketing integrato per sviluppo immobiliare. Tutti i KPI indicati sono placeholder a scopo dimostrativo.