

# ECCELLENZA TICINESE, PRESENZA INTERNAZIONALE



OGGI SEMPRE PIÙ AZIENDE UTILIZZANO IL WEB ED I SOCIAL MEDIA COME CATALIZZATORI PER LA LORO CRESCITA. UNA STRATEGIA BEN DEFINITA, SUPPORTATA DA UN METODO CONSOLIDATO IN QUASI 100 ANNI DI ESPERIENZA, PUÒ FARE LA DIFFERENZA IN UN MERCATO SEMPRE PIÙ COMPETITIVO. NE PARLIAMO CON **GIANLUCA RIGHETTI (G.R.)**, MANAGING DIRECTOR, E **DEBORAH FONTANA (D.F.)**, SALES DIRECTOR DI FONTANA SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY.

**C**he ruolo gioca una buona presenza sul web per le aziende che operano nel vostro settore?

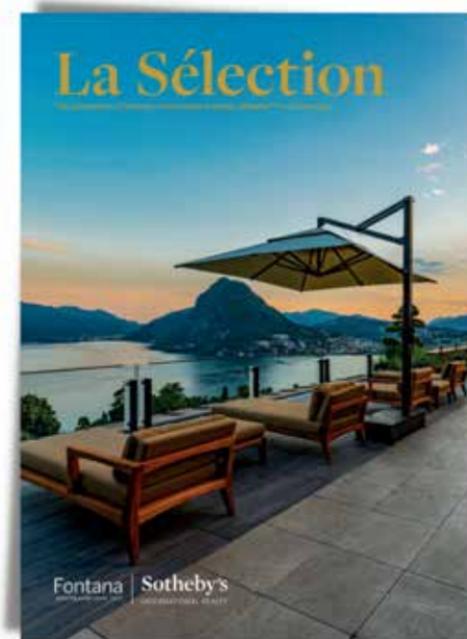
**G.R.:** «Al giorno d'oggi poter contare su una forte presenza online presenta molti vantaggi. In qualità di esperti del settore, saper sfruttare correttamente il potenziale del web e dei social media ci permette di conoscere meglio i nostri clienti, di capire i loro bisogni e soprattutto di restare competitivi rispetto al mercato attuale e alle sue tendenze, il tutto con un costo relativamente minimo. Ritengo che una strategia di marketing che includa queste piattaforme sia oggi una componente essenziale per fare impresa. La nostra forte presenza online unita a una conoscenza capillare del territorio ed una reputazione maturata in quasi 100 anni di attività, ci hanno permesso di restare al passo con i tempi e sono aspetti fondamentali del nostro successo all'interno di un mercato sempre più competitivo».

**In che modo vi differenziate rispetto ad altre realtà immobiliari del Luganese?**

**D.F.:** «Con quasi il 90% dei potenziali acquirenti che iniziano la ricerca della loro casa ideale su internet, un'ottimizzazione del posizionamento sui motori di ricerca, un sito web sempre aggiornato e la presenza sui social media sono vitali per massimizzare la visibilità delle nostre proprietà. La nostra affermata presenza internazionale è rafforzata da promozioni immobiliari di primo piano

sul nostro sito e sul portale internazionale di Sotheby's International Realty, il quale mostra costantemente una selezione delle nostre proprietà. Inoltre, ogni volta che un immobile viene pubblicato sul nostro sito, questo viene distribuito automaticamente a cascata su oltre 100 siti web affiliati al nostro brand. A livello locale, i nostri immobili godono della visibilità sui principali siti web delle agenzie svizzere affiliate a Sotheby's International Realty, oltre alla visibilità su tutti i portali nazionali del settore come HomeGate, ImmoScout e NewHome».

**In questo senso, quali azioni vanno intraprese per competere in modo favorevole nel mercato attuale?**

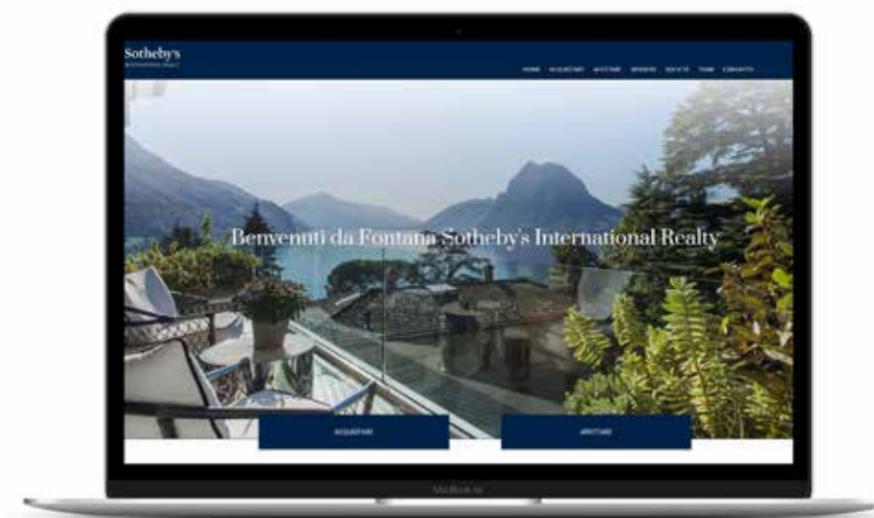


**G.R.:** «Per competere favorevolmente nel mercato immobiliare di oggi, dobbiamo essere in grado di connetterci con i nostri clienti – attuali, potenziali e storici- nei modi più efficaci possibili. Come appena menzionato, ciò avviene ad esempio tramite l'inserimento di annunci immobiliari su piattaforme di rilevanza, ma anche tramite la condivisione di video, articoli di settore e di immagini accattivanti sui social media. Sul web realizziamo campagne pubblicitarie mirate, distribuite sui maggiori portali immobiliari del mondo. Per ciò che concerne i social media invece, creiamo costantemente contenuti esclusivi dedicati a tutti coloro che sono alla ricerca di immobili eccezionali nella nostra meravigliosa regione e non solo. Ad oggi la nostra community conta oltre 15000 followers che visitano regolarmente i nostri canali Instagram, YouTube, Facebook e LinkedIn».

**Si può quindi dire che sia conclusa l'era delle brochure consegnate a mano?**

**D.F.:** «Non direi. Nonostante la corsa al digitale osservata negli ultimi anni, possiamo dire che il "print-advertising" conservi ancora un certo fascino. A conferma di ciò, il nostro magazine cartaceo "La Sélection", redatto insieme alla nostra rete di

agenzie partner in Svizzera, riscuote sempre più successo, tanto è vero che il numero di copie stampate è aumentato negli anni, così come i luoghi in cui viene distribuito. Questo conferma che la carta stampata rimane ancora un valido strumento di marketing. Inoltre, i nostri clienti possono beneficiare della diffusione delle brochure di vendita a tutti i nostri affiliati e partner commerciali, oltre a ottime collaborazioni con le riviste maggiormente riconosciute al mondo come Financial Times, NY Times, Wall Street Journal ecc. Per concludere, la diversificazione dei canali che utilizziamo ci consente di disporre di un ampio ventaglio di strumenti comunicativi e ci permette di raggiungere a pieno il nostro target di riferimento in tutte le sue fasce d'età. Una tale presenza, unita all'esperienza pluridecennale del nostro team, ci ha permesso negli anni di diventare un punto di riferimento nel mercato immobiliare ticinese e non solo. Il nostro obiettivo è far sì che la dimora dei vostri sogni abbia la visibilità che merita, garantendovi un servizio personalizzato che non ha eguali, dal 1926». 



FONTANA SOTHEBY'S  
INTERNATIONAL REALTY  
Via Giacomo Luvini 4 | Via Soave 1  
CH-6900 Lugano  
www.fsir.ch  
info@fsir.ch  
T. +41 91 911 97 20