

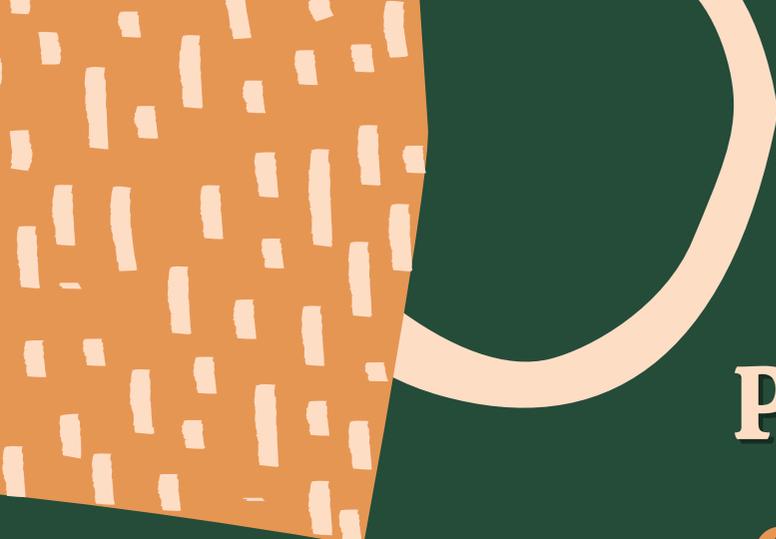
# Retargeting & Remarketing

**Quale è la differenza?**



**dscom**  
Specialisti in comunicazione digitale

**WWW.DSCOM.IT**



**Prima di tutto definiamo il  
campo di utilizzo di questi  
strumenti**



**http://**



**Lo scopo di queste attività sta nel  
convertire i visitatori del tuo sito  
web in clienti effettivi**



# Retargeting

Il retargeting funziona grazie ai **cookie** e permette a tutti gli inserzionisti di entrare nuovamente in contatto con un pubblico che si era già mostrato interessato alla loro offerta, avendo già navigato il sito.





**Questi annunci si rivolgono  
specificamente ai visitatori del tuo sito  
e alle lead del tuo database. Ci sono 2  
tipologie diverse di retargeting:**



**Annunci basati sui pixel**



**Annunci basati sui contatti**

**WWW.DSCOM.IT**



# Remarketing

Il remarketing in realtà si traduce nell'invio di **campagne e-mail** ai visitatori che hanno navigato il tuo sito o abbandonato il carrello.

Il remarketing può anche essere utilizzato per fare **upselling e cross-selling** ai clienti esistenti.

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)



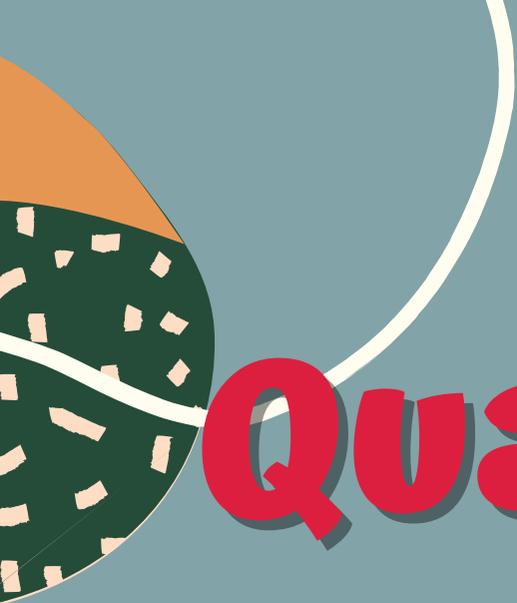


# Efficacia

**Il click-through rate medio per gli annunci in retarget di certi brand è circa il 10% più alto rispetto agli annunci display standard**

**Le campagne di remarketing via e-mail generano conversioni più elevate in caso di abbandono del carrello**





# Quale utilizzare?

**Il remarketing** sembra essere efficace soprattutto per i consumatori che si sono dimostrati già molto interessati ai tuoi prodotti

**Il retargeting** si concentra sui consumatori che sono in una fase antecedente del percorso d'acquisto, ma che hanno comunque espresso interesse.





**Contattami  
per saperne  
di più !**

**WWW.DSCOM.IT**