**DELTACOMMERCE: ATTIRARE,   
CONVINCERE, CONVERTIRE**

Durante le ultime edizioni di Farete hanno sfornato pop-corn fumanti, cupcake colorati, hanno imbastito un circo con tanto di clown e trampoli, hanno fatto indossare smoking a trattori e dipinto WC chimici attirando code di curiosi. Si sono fatti notare creando stupore dove ci si aspettava ordine e compostezza, offrendo solidità dove altri improvvisavano.

“Siamo riusciti a comunicare ma, soprattutto, siamo riusciti a entusiasmare”, spiega Valentino Caselli, uno dei soci Deltacommerce. “Entusiasmo è la parola chiave per emergere nel web. Stringere mani e guardarsi negli occhi è importante, ma non sempre possibile. La rete ci aiuta dove le distanze ci ostacolano: una pagina Instagram aggiornata e curata, oggi, offre una vetrina sul mondo ben più ampia di qualsiasi Expo. La sfida, quindi, è sfruttare i nuovi strumenti digitali combinandoli a quelli tradizionali, andando a selezionare, di caso in caso, i metodi più efficaci per ogni identità aziendale”, continua.

Alla domanda “Com'è possibile trovare il partner ideale in un mondo di tuttologi?”, Caselli risponde: “Affidandosi a qualcuno che sappia comunicare, ma soprattutto, emozionare. Il tempo dei pionieri del web è finito. Tutti ormai sono in grado di fare un post su Facebook o applicare un filtro a una foto, ma quanti di questi sono poi realmente efficaci? Quanti ci invogliano a cliccare sul link o anche solo a soffermarci qualche secondo? Quanti sono in grado di strapparci un sorriso o un brivido? La comunicazione non è quello che diciamo, bensì quello che arriva agli altri”.

Per fare un esempio pratico, Caselli apre YouTube e cerca la storia di “Gabriele, poeta”, il video che Deltacommerce ha realizzato per Albero della vita 925, uno dei primi clienti a credere nella potenza comunicativa di un video emozionale. “Diteci se quel minuto e mezzo di vita ‘vera’ vi ha lasciato indifferenti. Oppure fate un salto sul canale di Quisisana, il poliambulatorio sanitario a Ferrara che, insieme a noi, sta realizzando un percorso di informazione e sensibilizzazione del paziente. Oppure provate a prenotare una vacanza all inclusive sui nostri portali turistici Po Delta Tourism, VisitComacchio, VisitFerrara o venite a trovarci durante la prossima edizione del Carnevale di Cento e se volete uno sconto, andare sul sito!”.

Sono più di 800 i clienti che, da più di vent’anni, si sono affidati a Deltacommerce. Nata come agenzia di consulenza web, Deltacommerce è oggi una Digital Marketing Agency (“Anche se a noi piace chiamarla “fabbrica delle idee”, aggiunge Caselli) capace di rispondere alle continue evoluzioni del mercato. Deltacommerce offre soluzioni intelligenti per piccole, medie e grandi realtà di ogni settore produttivo e creativo: dal negozio di primizie bio confezionate a mano, alla multinazionale con sedi sparse in tutto il mondo. “Passion for innovation” è il dogma Deltacommerce.

“La stessa passione che ogni giorno trasmettiamo ai nostri clienti attraverso azioni di formazione e consulenza mirata a un obbiettivo ben preciso: la soddisfazione dell'utente. Il web è astratto, impalpabile, evanescente, così come l'emozione. Ma il valore di una buona comunicazione spesso può superare il valore del prodotto stesso. Può generare emozione e un'emozione intensa può avere la stessa potenza di un temporale, può irrorare e sedimentarsi, far nascere legami e possibilità. Non limitiamoci a vendere quando possiamo entusiasmare”, conclude Caselli.