

/ **brand**/social

## BORMIOLI ROCCO PHARMA: LA SOCIAL MEDIA STRATEGY B2B È SVILUPPATA DA IAKI SU LINKEDIN

7 Giugno 2017



**Iaki** ha sviluppato la *B2B social media strategy* di **Bormioli Rocco Pharma**, Business Unit del grande gruppo industriale che ha un fatturato complessivo di 440 milioni di euro. LinkedIn è stato identificato come canale d'elezione per l'ambito B2B: Iaki ha aperto una Showcase Page, naturale estensione della principale pagina aziendale,

che consente di soddisfare le esigenze specifiche del progetto. Obiettivo è veicolare contenuti rilevanti per chi opera nel packaging farmaceutico a livello internazionale, creando un'audience di potenziali clienti. La strategia è basata sulla creazione di contenuti di qualità, capaci di comunicare temi ad alta densità scientifica a chiunque operi nel settore.

Content creation e content curation hanno acquisito quindi un ruolo di primo piano per parlare a un'audience non esclusivamente tecnico-scientifica e favorire la lead generation, grazie al download dei documenti che avviene tramite una piattaforma educational realizzata da Iaki.

“Raggiungere un pubblico estremamente specializzato, instaurando con i professionisti del settore un dialogo diretto ed efficace”, spiega Elena Piazza, Marketing & Business Development Manager B.U. Pharma, “La Showcase Page su LinkedIn ci ha permesso di raggiungere questo obiettivo, dando supporto e slancio al nostro progetto di internazionalizzazione negli U.S”.

“Il grande valore del progetto”, conferma il CEO di Iaki, Sandro Marchetti, “consiste nell'aver customizzato un canale social per centrare gli obiettivi dell'azienda, generando lead realmente in linea con le richieste”.

