

PARLA ANDREA RAPETTI, CHIEF MARKETING OFFICER DI ZURICH IN ITALIA Zurich: al web il 10% del budget media



LA RETE HA ASSUNTO UN RUOLO IMPORTANTE ANCHE NELLA AGENTS CAMPAIGN 2012, ONLINE FINO ALLA FINE DI NOVEMBRE **5**

● PER LA COLLEZIONE DI OCCHIALI **Max&Co., comunicazione digital insieme a Layoutweb**

BANNER SU CORRIERE.IT, LEIWEB.IT E IODONNA.IT, CHE OFFRIRÀ ANCHE UN SUPPORTO EDITORIALE **19**

IL VALORE DELL'ACQUISIZIONE È DI 88 MILIONI DI EURO

Libero-Matrix, arriva il via libera all'operazione da Anti-Trust e Agcom

DALL'UNIONE DEI DUE PLAYER, ANNUNCIATA AD AGOSTO, NASCE DI FATTO IL PRIMO ATTORE DEL MERCATO INTERNET NEL NOSTRO PAESE **2**

SOCIAL TV

ECCO LE NOVITÀ DELL'AUTUNNO

La rubrica di **Art Attack Adv** fa il punto sui cambiamenti in corso nel panorama italiano **15**

PUBBLICITÀ

4



"AMERICAN GYPSIES" SU NATIONAL GEOGRAPHIC

Debutta oggi la nuova serie in nove episodi sulla vita dei Johns. A supporto, advertising integrata che prevede il coinvolgimento di televisione, stampa e network 2.0

ESTERO

26

APPLE: COME UN'ACCUSA PUÒ DIVENTARE IL MIGLIORE SPOT



Dopo la sentenza favorevole a **Samsung** espressa in Gran Bretagna, il colosso di Cupertino utilizza maliziosamente le parole della Corte d'oltremarica a suo vantaggio

calciomercato.com

Web, Mobile, Smart TV: 3 milioni di utenti unici, il calcio 365 giorni l'anno
T. 055 2728328 - E. redazione@calciomercato.com - Pubblicità: info@adsolutions.it

SALES ACCOUNTING: TECNICHE DI VENDITA E DI NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Roma, dal 16 novembre 2012 - 3ª edizione

GRUPPO 24ORE

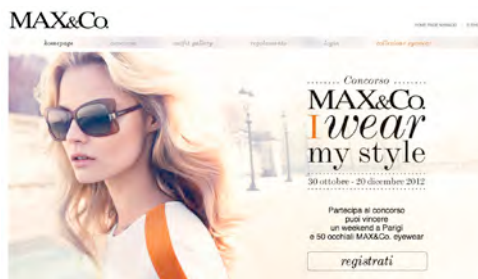
QUOTIDIANO DEL MARKETING IN RETE

Anno X - lunedì 5 novembre 2012 n.192

A SOSTEGNO DEL CONCORSO DEDICATO ALLA NUOVA COLLEZIONE DI OCCHIALI Max&Co., comunicazione digital con Layoutweb

BANNER ADV SU CORRIERE.IT, LEIWEB.IT E IODONNA.IT, CHE OFFRIRÀ ANCHE UN SUPPORTO EDITORIALE

Il fashion brand **Max&Co.** ha scelto l'esperienza di **Layoutweb**, affidando all'agenzia l'organizzazione completa del concorso a premi "I wear my style". Il contest - che terminerà il 20 dicembre 2012 - ha lo scopo di pubblicizzare la nuova collezione di occhiali Max&Co. attraverso il sito **iwear.maxandco.com** e di invogliare chi desidera partecipare a recarsi nei punti di vendita che aderiscono all'iniziativa. In palio ci sono 50 paia di occhiali Max&Co. e un weekend a



L'homepage del sito dedicato al concorso "I wear my style"

Parigi per due persone. Partecipare è semplice: basta infatti iscriversi sul sito **iwear.maxandco.com** e scegliere tra i 4 modelli di occhiali disponibili quello che meglio rappresenta il proprio

stile. Una volta scelti gli occhiali, l'utente deve creare il proprio outfit selezionando le immagini dei capi Max&Co. e combinandoli secondo il gusto personale. L'outfit viene poi pubblicato

in una photogallery visibile a tutti gli utenti del sito e da quel momento è possibile invitare le amiche a votarlo. Inoltre, a partire dal 12 novembre 2012, le partecipanti potranno recarsi nei punti di vendita che aderiscono all'iniziativa e aumentare ulteriormente le possibilità di vincere i premi in palio, semplicemente indossando un paio di occhiali Max&Co. esposti e scattandosi una foto che dovranno caricare nella loro area personale sul sito **iwear.maxandco.com** dopo aver compo-

sto il loro outfit. Layoutweb per promuovere il concorso ha avviato una campagna con banner adv su importanti testate online: **corriere.it**, **leiweb.it** e **iodonna.it**, che darà anche un supporto editoriale al concorso. Infine, con il sito **www.concorsi.layoutweb.it**, la web agency ha creato da diverso tempo una vetrina a cui possono rivolgersi gli utenti interessati a realizzare concorsi e manifestazioni a premio, affidandosi ai servizi di uno staff affidabile e competente.

www.formazione.ilsole24ore.com

24ORE
BUSINESS SCHOOL

SALES ACCOUNTING: TECNICHE DI VENDITA E DI NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Roma, dal 16 novembre 2012 - 3ª edizione



PROGRAMMA

- > Il venditore di successo oggi: profilo e competenze del ruolo
- > La pianificazione dell'attività di vendita
- > Il processo di vendita
- > La gestione del rapporto con il cliente: profili relazionali e tecniche di negoziazione commerciale
- > L'attività post vendita e la fidelizzazione del cliente
- > Sessione di orientamento alla carriera

SHORT MASTER - Formazione dinamica per le professioni più richieste dal mercato

FORMULA PART TIME: 6 WEEKEND IN AULA + DISTANCE LEARNING

È inclusa una sessione di orientamento alla carriera a cura della Business School del Sole 24 ORE

Seguici su:  

Servizio Clienti
Tel. 02 5660.1887 - Fax 02 7004.8601
info@formazione.ilsole24ore.com

GRUPPO 24ORE

Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi
Milano, via Monte Rosa, 91 / Roma, piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008