Oltre silos e supposizioni: ripensare il marketing attorno alle persone

Ilaria Zampori
VP of Southern EU, Quantcast

Daniela Frangipane
Digital & Business Development Senior Manager, ENGIE Italia

Quantcast

29 Settembre 2026



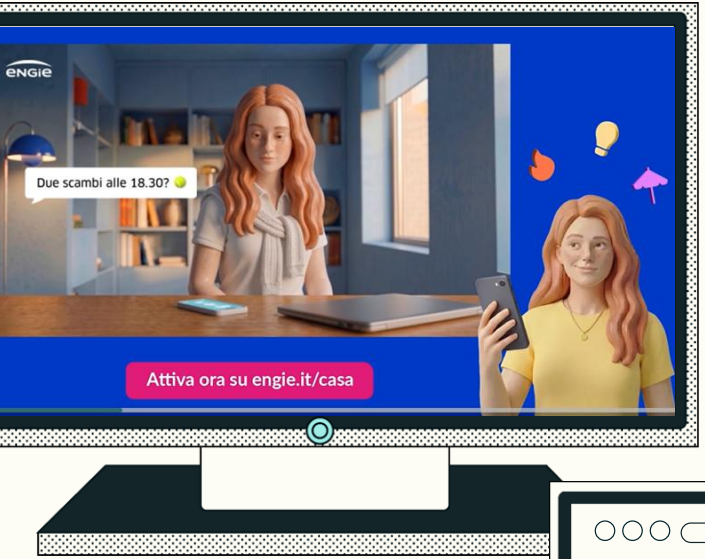
Quantcast

© Quantcast. All Rights Reserved.

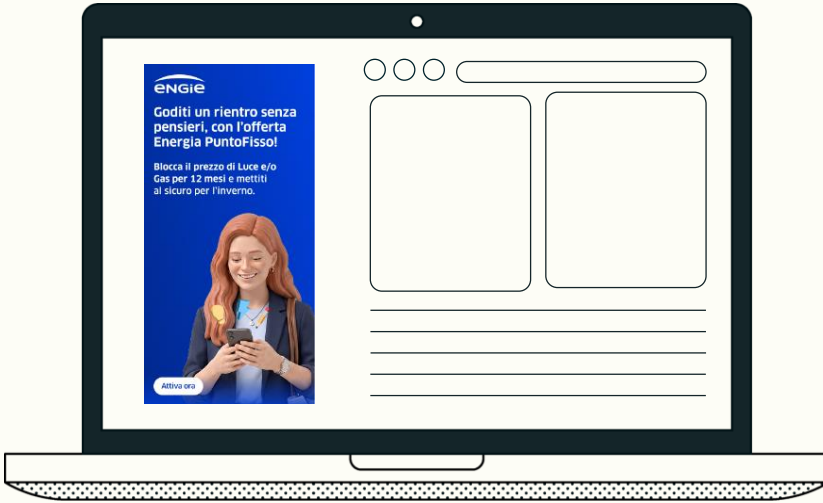


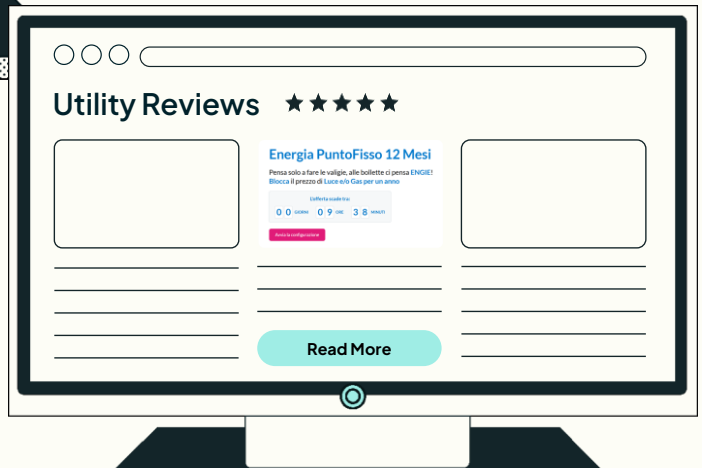
Quantcast

© Quantcast. All Rights Reserved.











Quantcast

© Quantcast. All Rights Reserved.

E voi?

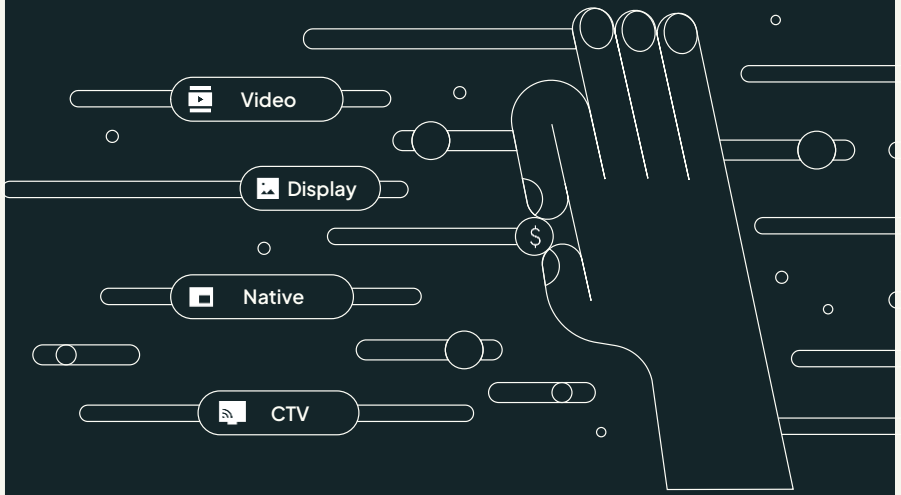


Due cause principali:

01 Supposizioni



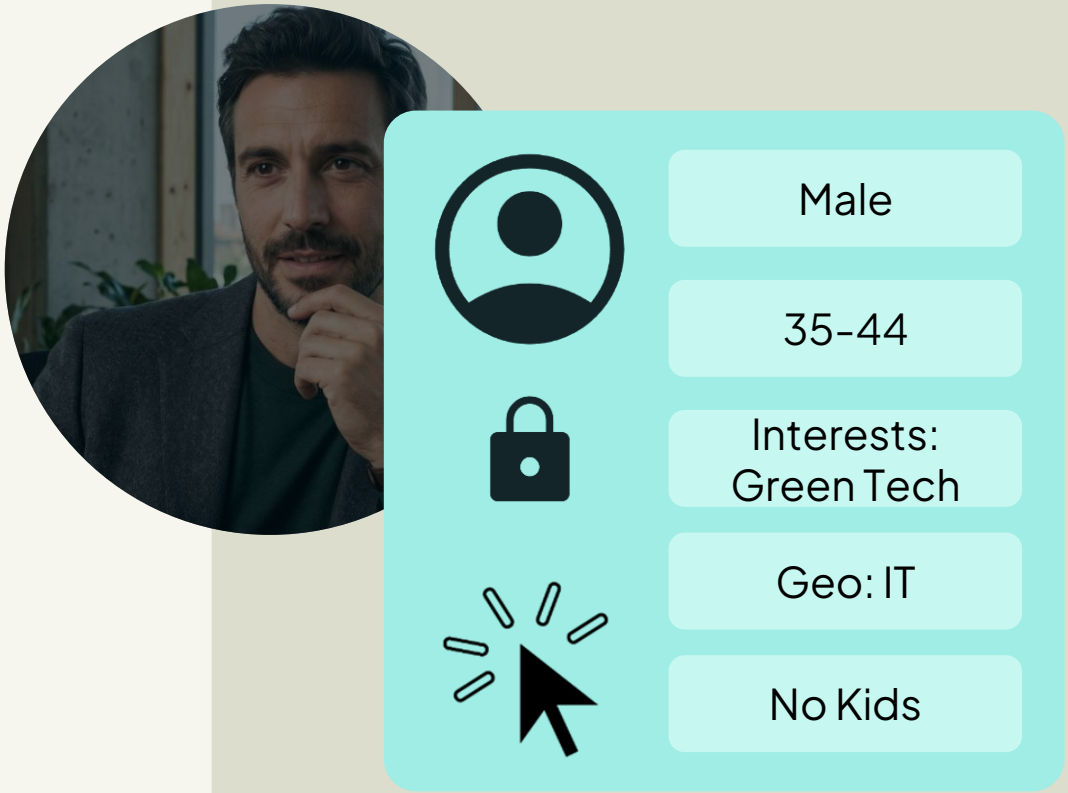
02 Silos



Quantcast

© Quantcast. All Rights Reserved.

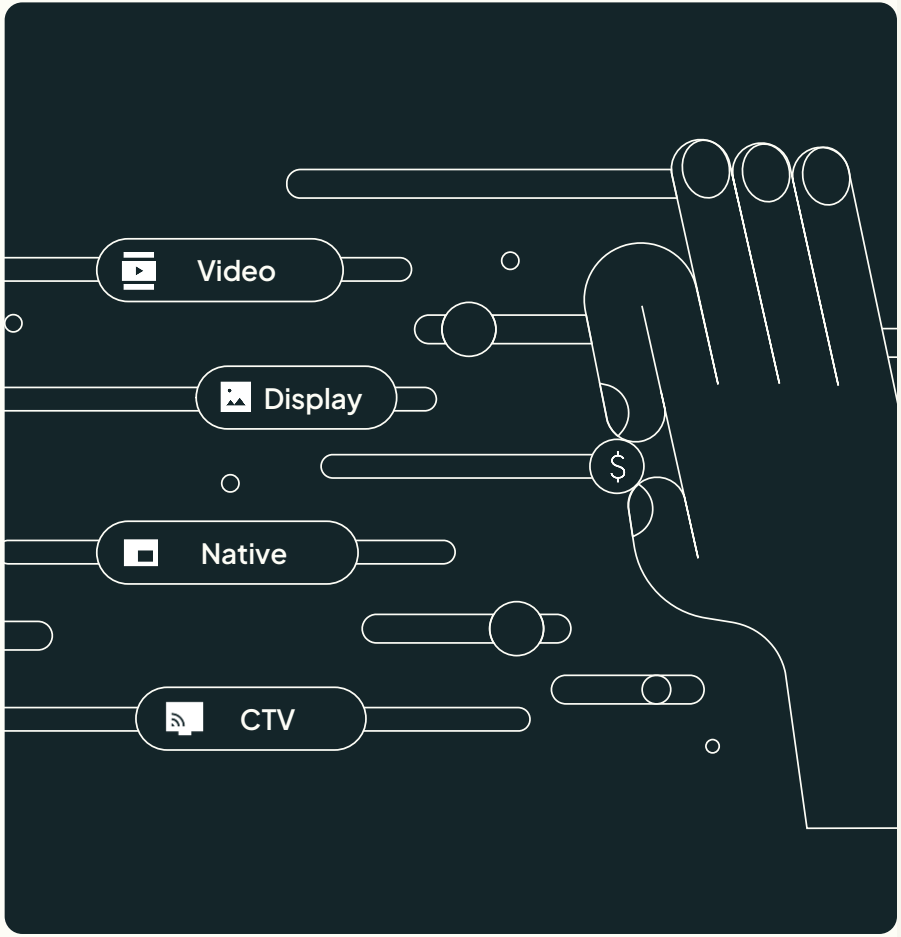
L’audience non è statica



Quantcast

© Quantcast. All Rights Reserved.

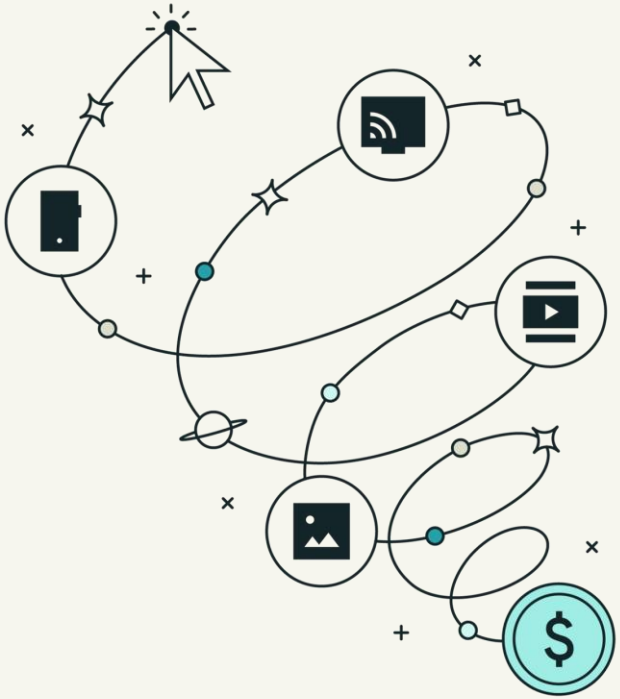
Canali in silos



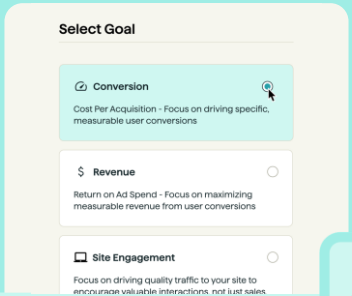
Quantcast

© Quantcast. All Rights Reserved.

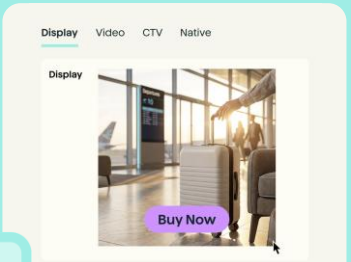
Autonomia, non automazione



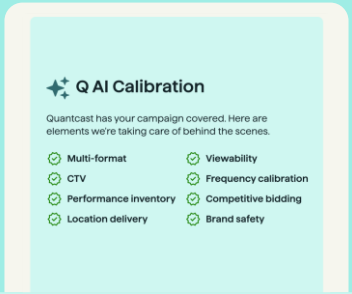
Fissa il tuo obiettivo



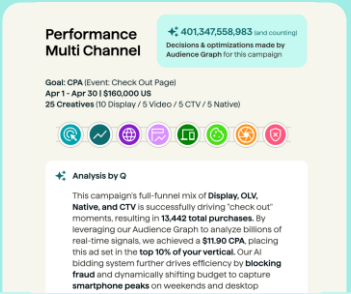
Carica le tue creatività



Lascia il lavoro all'AI



Insight in tempo reale



Quantcast

About ENGIE

- Player mondiale dell’energia e dei servizi
- Presente in 30 Paesi
- Attivo su tutta la filiera energetica

Penetration

>1M

Oltre 1 milione di clienti ENGIE in Italia

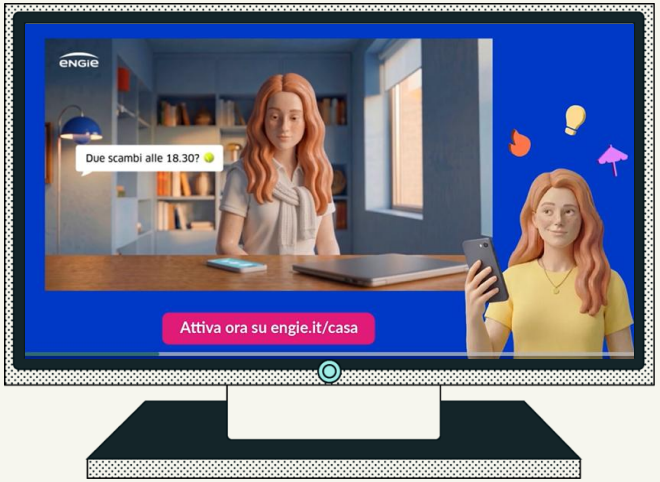


© Quantcast. All Rights Reserved.

La sfida

ENGIE × Quantcast

- Trovare un partner per una strategia omnichannel
- Sfruttare i dati di prima parte
- Adottare un approccio automatizzato per la distribuzione del budget



© Quantcast. All Rights Reserved.

Perché Q+?

ENGIE × Quantcast

Un unico goal. Un unico budget.

Dall'acquisto di Media all'acquisto di Performance

Q+ ridistribuisce dinamicamente il budget tra CTV, Display, Video e Native per intercettare la conversione più probabile.

Crescita autonoma e orientata ai risultati

Una volta impostato l'obiettivo, l'AI si occupa del resto, individuando automaticamente nuovi segmenti di pubblico.

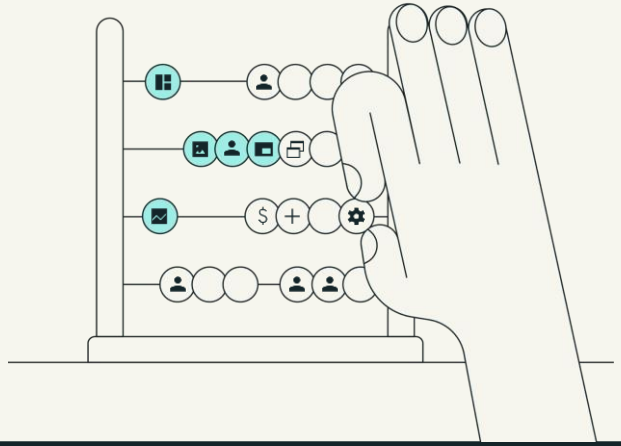
Insight chiari su cui agire

Collega il percorso dal primo contatto alla conversione con dati in linea con i sistemi di misurazione scelti.

© Quantcast. All Rights Reserved.

Strategia tradizionale

- Set up **manuale** e split **preimpostato** di budget:
  ↳ 30% Display
  ↳ 70% OLV
- **Attivazioni Awareness spot** (CTV) e performance Always-on.



Strategia con Q+

- Canali attivi **simultaneamente** e in sincronia: CTV, OLV, Display, Native.
- **Gestione autonoma** e in **tempo reale** della delivery in base alla conversione.



© Quantcast. All Rights Reserved.

La strategia

Obiettivo:

Passare ad una strategia fluida ed attenuare il calo organico di conversioni su luglio e agosto (consueta bassa stagionalità del brand).

Formati:

CTV, Online Video, Native, Display

Targeting:

100% autonomo, basato sui dati di prima parte e aggiornato in tempo reale.

Conversioni assistite:

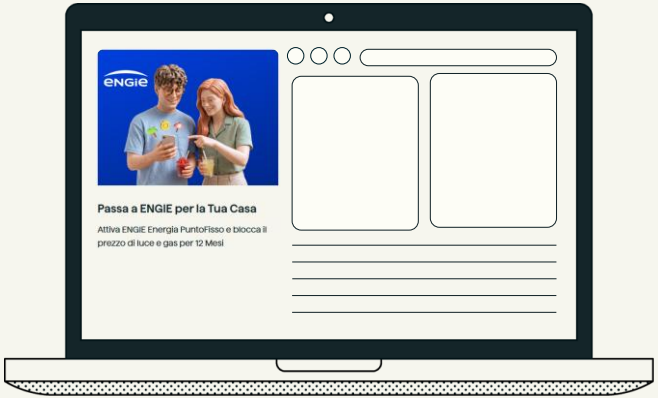
Creazione di sinergie tra web e CTV per incrementare la reach e favorire conversioni assistite.

© Quantcast. All Rights Reserved.

Multi-Channel Activation







© Quantcast. All Rights Reserved.


ENGIE
Contenuto generato con l'AI

I risultati:

ENGIE × Quantcast

25%
Conversioni assistite da Quantcast

66%
New Prospect First Touch Point

20%
Conversioni concentrate in Pattern temporali specifici



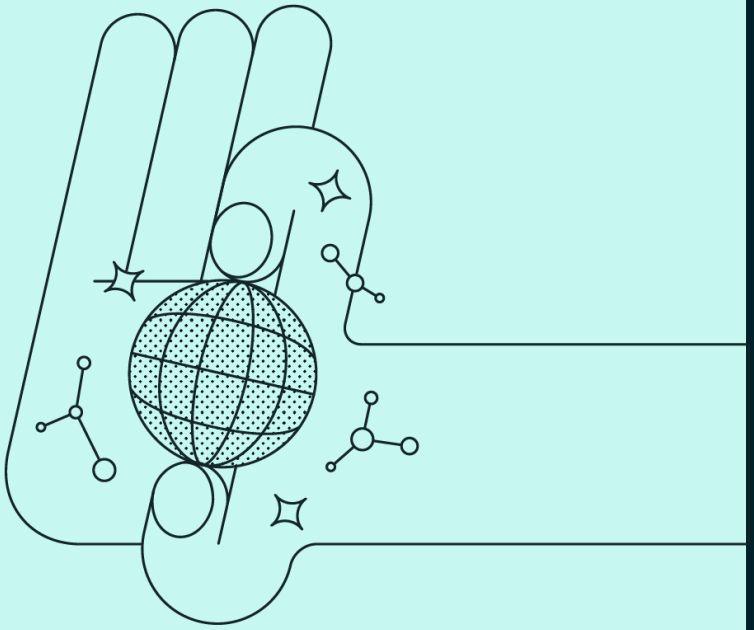
> La collaborazione con Quantcast per la campagna “Punto Fisso” ha fornito ottimi risultati in termini di KPI, generando traffico di qualità e favorendo le vendite e le conversioni. Il mix di CTV, video web, e display e la delivery totalmente automatizzata hanno permesso di raggiungere ottimi risultati.

Daniela Frangipane
Digital & Business Development Senior Manager, ENGIE Italia

© Quantcast. All Rights Reserved.

Grazie!

quantcast.com



© Quantcast. All Rights Reserved.