



DAIDOEGAS.IT



**Un utente isolato** non può fare nulla. Si relaziona unicamente con l'ambiente esterno e sebbene insoddisfatto non ha la possibilità di cambiare le cose.

**Due utenti** in relazione possono confrontarsi e l'esperienza dell'uno può incidere sulle decisioni dell'altro.

**Milioni di utenti** in rapporto fra di loro, che condividono conoscenze, esperienze e opinioni, rappresentano una forza immensa in grado di sovvertire per sempre le regole di mercato.

**Benvenuti nell'era del web 2.0**

**DAI DEGAS.IT**



L'arena competitiva è sempre più complessa e gli **ingenti investimenti** per rubare quote di mercato ai propri concorrenti, spesso non sono sufficienti.

La crisi internazionale ha ridotto notevolmente i budget allocati alla comunicazione mettendo in evidenza la necessità di **investimenti cost efficient.**

E' venuto il momento per le aziende di abbracciare l'opportunità rappresentata dal web 2.0: cogliere le relazioni fra i propri clienti acquisiti e potenziali, come possibilità di dialogo con loro, di valorizzazione del prodotto e come luogo di generazione di nuove idee.

**DAI DEGAS.IT**



Questo è DAIDEGAS:

**97.000 persone** e il numero è in continuo aumento, che condividendo l'amore per il mondo delle due ruote, aderiscono, partecipando alle discussioni condividendo le proprie esperienze, costruendo relazioni che nel tempo, spesso si spostano dal piano virtuale a quello reale.

La forza della community rispetto a qualsiasi altro portale di settore sono le relazioni: DAIDEGAS **non ha utenti registrati** che spesso sono costretti a farlo per poter leggere un articolo o per altre ragioni, ma **persone che scelgono di entrare, di fare parte di questa realtà, che arrivano a considerarla come bene comune. Sono persone fidelizzate.**

**DAIDEGAS.IT**



Questi sono i nostri numeri

- > Più di **100.000** visitatori unici al mese
- > Più di **6 milioni\*** di pagine lette dagli utenti ogni mese \*rif. Novembre 2010
- > Più di **97.000** motociclisti e appassionati registrati
- > Più di **500.000** discussioni sono state aperte nel corso degli anni
- > Più di **14 milioni** di messaggi sono stati postati

**DAI DEGAS.IT**



## Chi è l'utente di DDG?

> Chi legge le discussioni di DDG e in molti casi decide di parteciparvi è perché ha innanzitutto una **grande passione per il mondo** delle due ruote (e non solo per quello delle gare), è un utente **estremamente attento, cosciente delle proprie potenzialità**, che ama confrontarsi e che soprattutto prende le proprie decisioni d'acquisto dopo attenta valutazione e dopo attente ricerche sul web.

> DDG costituisce per questi utenti un luogo virtuale dove **reperire informazioni sui prodotti e dove verificare l'effettiva attendibilità delle comunicazioni pubblicitarie**. Ed è per questo che per un'azienda non esserci, non partecipare a questa community, corrisponde ad ignorare il proprio cliente e ad accettare che siano altri a parlare per lei.

**DAI DEGAS.IT**



## Contenuti

Queste le principali sezioni del forum:

- **Forum di Marca:** sono le discussioni inerenti a modelli/brand specifici.
- **Forum tecnici e specialistici:** sono le discussioni aperte dagli utenti in merito a prodotti, consigli per effettuare migliorie ai propri veicoli, risultati ottenuti in pista.
- **Gruppi speciali e moto club**
- **Sport e campionati:** per dialogare non solo sul motomondiale ma su tutte le competizioni in corso.
- **Forum vari:** è la sezione che raccoglie discussioni che spaziano a 360°, dall'organizzazione di raduni a dialoghi su qualsiasi argomento
- **Mercatini: compra vendita di veicoli e accessori.**
- **DAIDEGAS Vip:** con le offerte destinate agli utenti
- **Linea diretta con le aziende** (vedi slide successive)

**DAIDEGAS.IT**





## Publicità

L'utente di DAIDEGAS è istruito, dinamico, attento alle strategie adottate dalle aziende e ha un grande potere d'acquisto. Costituisce il Target ideale non solo per prodotti legati al mondo delle due ruote ma anche per prodotti tecnologici, finanziari, assicurativi, automotive, tempo libero, viaggi, abbigliamento.

Le opportunità messe a disposizione da DDG per relazionarsi con il proprio cliente prospect sono diverse e variano a seconda delle aziende e delle esigenze messe in rilievo:

- 1. Campagna tabellare**
- 2. Campagna mailing**
- 3. Linea diretta con l'azienda**
- 4. Soluzioni customizzate**

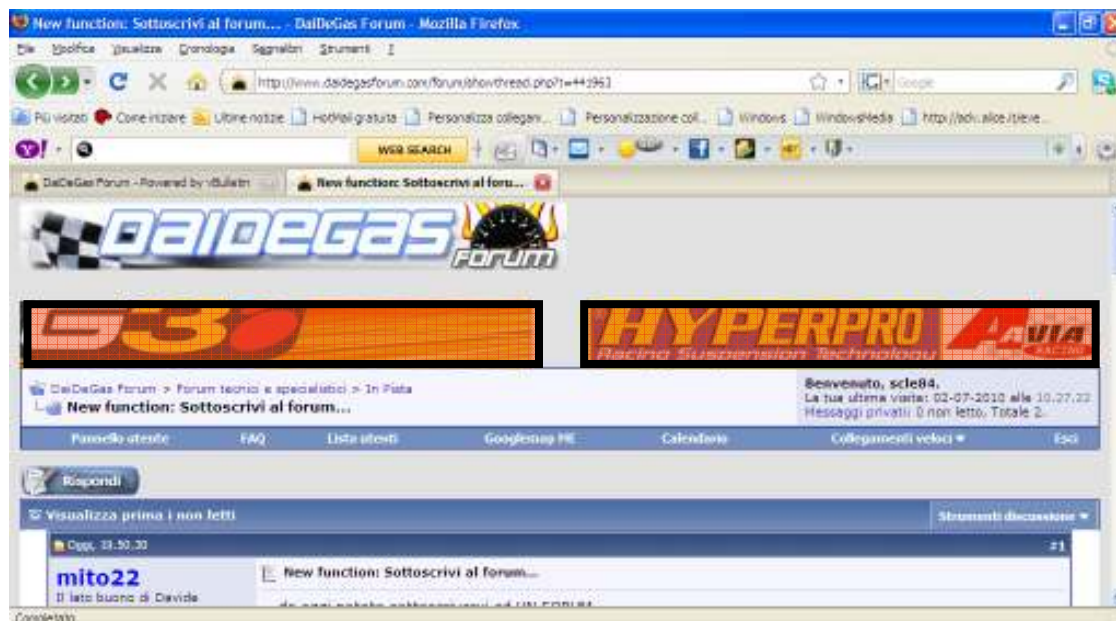
**DAIDEGAS.IT**





## Publicità

### 1. Campagna tabellare



Banner 468x60

\*Su richiesta sono disponibili banner di dimensione maggiore con posizioni più importanti all'interno del sito.

**DAI DE GAS.IT**



## Publicità

### 1. Campagna tabellare

13.500 battiti per vivere un'emozione

SCONTI FINO AL 70%

SCONTI FINO AL 70%

DaiDeGas Forum

Bonvenuto, sclt84.  
La tua ultima visita: Oggi alle 09:02:48  
Messaggi privati: 0 non letti, Totale 2:

Parole chiave: FAQ Lista utenti Google+ My Calendar Collegamenti veloci Esci

Forum Ultimo messaggio Discussioni Messaggi Moderatore

Avvisi, Istruzioni e FAQ

Comunicazioni dallo Staff del Forum

Che faccise vorreste?  
da mto22 01-04-2010 13:33:48 613 6,856

Forum specifici di marca

Banner 700x210

Soluzione studiata appositamente per Ducati

**DaiDeGas.IT**



## Publicità

### 1. Campagna tabellare

Vantaggi:

- **Impatto:** Collocare il messaggio all'interno di una community targettizzando il messaggio, consente di trasformare il messaggio promozionale in servizio per l'utente che è quindi più ricettivo.
- **Misurabilità dell'efficacia:** attraverso un complesso sistema di statistica è possibile misurare l'efficacia quantitativa della campagna banner (visualizzazioni, click e valutazione finale del costo per click).
- **Economicità:** DAIDEGAS è assolutamente in linea con la necessità delle aziende di fare investimenti cost efficient. Grazie ai suoi numeri riesce infatti a garantire importanti risultati ad un Costo per CPM notevolmente inferiore rispetto ai Portali Media di Settore che devono comunque ammortizzare la gestione di redazioni importanti.

**DAIDEGAS.IT**



## Publicità

### 2. Campagna mailing

DAIDEGAS, a differenza di altri portali, fa un uso limitato del mailing perché ritiene che questo mezzo se abusato ( invio di troppi mail promozionali a distanza ravvicinata) diventa inutile e anzi fastidioso per l'utente.

Per questo pianificare con DDG una campagna mailing significa dare **effettivo valore strategico** anche a questo strumento.

**DAIDEGAS.IT**



## Publicità

### 2. Campagna mailing

Vantaggi:

> **Pochi invii selezionati.** La vostra dem non si aggiungerà ad un enorme numero di invii che verrà interpretato dall'utente come spam, ma anzi dato il numero limitato costituirà per il vostro cliente potenziale un servizio importante.

> **Competitività dei prezzi:** nonostante l'invio dem non costituisca un sistema massimizzato, riusciamo a garantire dei prezzi, assolutamente competitivi rispetto a quelli offerti da altri media.

**DAI DEGAS.IT**



## Publicità

### 3. Linea Diretta con le aziende

Nel corso degli anni, con alcune aziende è emersa la necessità di costruire un dialogo diretto con i propri clienti per garantire un'esperienza di prodotto positiva pre e post vendita.

Da qui è nata l'idea della **linea diretta con le aziende**: subforum creati appositamente per permettere agli utenti di dialogare con esperti aziendali in merito ai prodotti, alle migliorie apportabili, a problematiche emerse post vendita.

**DAI DE GAS.IT**



## Publicità

### 3. Linea Diretta con le aziende

Vantaggi:

- **Farsi conoscere in un modo nuovo:** entrare come azienda su DDG dimostra agli utenti una grande modernità e una voglia di mettersi in gioco che viene immediatamente apprezzata. Dialogare invece che urlare è il modo migliore per conquistare nuovi clienti.
- **Economicità:** scegliere di partecipare ad una community solida e gestita in maniera professionale invece di tentare di costruirne una, consente all'azienda un notevole risparmio economico, una riduzione delle risorse umane impiegate e migliori risultati

**DAI DE GAS.IT**





## Publicità

### 3. Linea Diretta con le aziende

Vantaggi:

- **Fidelizzare**, dimostrando la propria disponibilità e competenza anche di fronte a problematiche riscontrate nell'uso
- **Sviluppare nuove idee per prodotti e servizi** che partano direttamente dai bisogni degli utenti.
- **Creazione di uno storico**: sviluppare un luogo virtuale in cui implementare la relazione con il proprio cliente consente di sviluppare uno storico di problematiche a disposizione sia dell'azienda che di tutti i futuri clienti.

**DAI DE GAS.IT**



## Publicità

### 3. Linea Diretta con le aziende

Di seguito alcuni commenti della community in merito alla linea diretta con le aziende, in occasione del cambio di occupazione del referente aziendale su DDG.

Cosaaaaaaaaaaaaaaaaa?????? noooooooooo

Sono molto dispiacito, anche se non ho mai conosciuto di persona Marco devo dire che era una persona disponibilissima, e questo forum dava davvero un aiuto importante a noi utenti, io da quando ho potuto contare su questo per regolazioni, mescole e anche consigli personali sono passato da Pirelli a Dunlop scoprendo un nuovo mondo e dei pneumatici fantastici... Speriamo che almeno l'azienda decida di continuare con questa 'finestra' sull'utente finale... era davvero utilissima, almeno per noi!!!!

A Marco auguro tanta fortuna e successo con la nuova avventura!

Citazione:

Originale inviato da **Rexxx**

*Ma porca zozza...a parte tutto, da quando c'ha fatto conoscere meglio ste coperture io non ho più montato un pirelli/metzeler che erano da sempre i miei preferiti... ☹*

A chi lo dici, nonostante gli strappi al posteriore continuo ad usarle, e se le ho provate è solo grazie al forum a marco

**DAI DEGAS.IT**



## Publicità

### 4. Soluzioni Customizzate

DDG è come già dimostrato una realtà dinamica, “vivente”, in continua evoluzione. Nel corso degli anni (dal lontano 1999 quando è stata fondata per rispondere all’insoddisfazione per le realtà motociclistiche presenti sul web) si è molto evoluto passando da un sito ad un piccolo forum, fino alla community che è oggi.

Questa flessibilità è un enorme vantaggio anche per le aziende che decidono di investire su DDG, perché ci consente di **studiare soluzioni customizzate** per raggiungere gli obiettivi: e non solo in termini di campagna tabellare, studiando dei formati di banner ad hoc, ma **pensando in maniera più laterale**, sviluppando strategie completamente differenti che coinvolgano maggiormente la community.

**DAI DE GAS.IT**



Case Motociclistiche



Hanno pianificato con noi:

Aziende del settore



Altri inserzionisti



**DAI DEGAS.IT**



## **Contatti:**

**Davide Polo – amministratore DDG**

Cell. 3492926170

E-mail [info@daidegas.it](mailto:info@daidegas.it)

Skype davide-polo

***DAIDEGAS.IT***