



Gabriele Ronchini - Internet

L'online è ormai realtà. Una realtà capace di cose che fino a una decina di anni fa erano fantasia; una realtà dove, per la prima volta, c'è spazio per tutti.

Uno spazio, quello virtuale, capace fra le altre cose di annullare definitivamente le distanze. Una rivoluzione di questo tipo, in grado di generare **nuovi modelli di business**, porta necessariamente a cambiamenti sostanziali anche dal punto di vista economico. E' necessario un supporto adeguato perchè le tante voci rimaste inascoltate fino ad oggi possano costituire un terreno fertile per lo sviluppo di nuove iniziative in questo settore. Per capire qualcosa in più, Coraggio Italia ha intervistato un



esperto del settore: **Gabriele Ronchini**. Appassionato di tecnologie digitali e interattive, da sempre segue attivamente le tematiche relative ai nuovi media prendendo parte in prima persona all'avanguardia tecnologica. Nel 2004 è tra i fondatori del **Gruppo Digital Magics**, incubatore di nuove iniziative nel mercato digitale in grado di ideare business originali e nuovi modelli di marketing e comunicazione sfruttando le potenzialità dell'online. A marzo 2009 **4w MarketPlace** sigla un accordo con il **Consorzio Premium Publisher Network (Ppn)** per la gestione dei link pubblicitari sui siti Internet dei principali editori online italiani. Fondato da RCS Mediagroup e Gruppo Editoriale l'Espresso, il consorzio Ppn ha già visto l'adesione di l'Editrice La Stampa e il Gruppo Athesis.

Perchè avete dato vita a 4w MarketPlace?

4w MarketPlace é una iniziativa concepita nel 2007 da Digital Magics, incubatore industriale italiano di nuovi business online. All'inizio del 2008 viene fondata la società 4W Marketplace Srl che opera da subito con le più importanti agenzie media nel mercato della pubblicità a performance su internet, dando vita alla piattaforma di pianificazione, misurazione e ottimizzazione 4w Net™.

Ad oggi 4w Net è un ad-network indipendente dove gli advertiser pagano le inserzioni pubblicitarie a performance (CPWhatever) e le revenue vengono condivise con i publisher aderenti (revenue share). A marzo 2009 viene ufficializzata la collaborazione con il Premium Publisher Network, fondato nel dicembre 2008 da RCS media Group e L'Espresso, diventando così la piattaforma in esclusiva per la gestione degli spazi contextual delle maggiori testate online premium italiane.

Quali sono i vostri obiettivi?

4w MarketPlace nei prossimi anni intende posizionarsi come player qualificato all'interno del mercato grazie alla collaborazione strategica con Premium Publisher Network, allargare il proprio network e naturalmente il bacino di clienti sia in territorio nazionale sia nel mercato europeo. Un'attenzione particolare viene data alla tecnologia con lo sviluppo delle funzionalità di self-provisioning adatte al mercato delle PMI, uno studio aggiornato e approfondito sugli algoritmi di ottimizzazione, l'introduzione del geo-targeting e del behavioral nonché il bidding automatico.

Chi sono gli associati?

Non si parla di associati, ma di investitori quali le migliori agenzie media sul mercato pubblicitario e clienti diretti. Stiamo allargando il bacino anche alle PMI su tutto il territorio italiano con un sempre maggiore interesse e riscontro anche delle piccole realtà che credono sempre più negli investimenti sul web.

Che tipo di lavoro fate, sostanzialmente di cosa vi occupate?

4w MarketPlace offre agli investitori pubblicitari una piattaforma evoluta con un inventory altamente qualificata tali da differenziare 4w Net™ da tutte le offerte attualmente presenti sul mercato.

In che modo funziona?

Offriamo ai nostri clienti costi esclusivamente basati sulle azioni – Cost Per Click-, uno studio ad hoc per massimizzare il numero delle azioni in un contesto di pagine web contenenti notizie dinamiche sfruttando i sofisticati algoritmi di ottimizzazione, di cui siamo proprietari, e meccanismi di contestualizzazione su formati text link e vetrine. Gli elementi distintivi sono sicuramente una avanzata tecnologia di targetizzazione, un modello di pianificazione che offre la possibilità di investire per canali tematici e per parole chiave, quello che si definisce il Channel & Contextual Planning.

Cosa si deve fare per entrare a far parte del gruppo Ppn?

Fare semplicemente richiesta di ingresso nel consorzio.

Quali sono i suoi programmi per il futuro?

Il mio futuro è 4w MarketPlace. Il mio sogno è vedere un'impresa italiana tra le leader in Europa che compete ad armi pari con i colossi americani nel mercato della comunicazione.

