

DailyMedia

Il quotidiano della comunicazione

anno XXXIII 096

lunedì 29 maggio 2023

p. 15



▶ gital Lending Hub costruendo un ponte tra il traditional banking e il new banking. La tecnologia offerta da OCS riformula la relazione tra banca e cliente, semplifica i processi degli operatori bancari riducendo passaggi manuali e ripetitivi, rende le interfacce dei software più user-friendly e permette maggiore inclusività, estendendo anche agli utenti non bancarizzati la possibilità di accedere al credito personale. In virtù del suo know-how strategico e della sua profonda conoscenza del panorama tech e fintech, Hotwire supporterà OCS nello sviluppo e nell'implementazione di una strategia di comunicazione media volta a rafforzare la brand awareness e a consolidare il posizionamento dell'azienda come un game-changer all'interno di uno scenario di mercato in continua evoluzione. "Siamo molto felici di poter avviare una collaborazione che consideriamo strategica con una società che ha dimostrato, a livello globale, una solida competenza in materia di innovazione tecnologica, di efficacia comunicativa e di creatività. Grazie anche ad un DNA radicato nel dinamismo della Silicon Valley, siamo certi che Hotwire sarà in grado di arricchire il nostro percorso con nuove idee e di far emergere in modo nuovo ed efficace il valore dell'azienda ed il suo percorso di sviluppo" ha commentato Valentina Cianci, Head of Sales, Marketing & Business Development. "Siamo entusiasti di aver intrapreso questa collaborazione con OCS, di cui condividiamo lo slancio innovativo, e siamo orgogliosi che abbiano scelto Hotwire come partner di comunicazione, riconoscendone il DNA fortemente radicato nell'innovazione, le competenze strategiche e le potenzialità creative indispensabili per esprimere appieno il potenziale del marchio in una fase di espansione così cruciale. Il nostro impegno sarà volto a supportare lo sviluppo del brand nel nostro Paese – oltre a ipotizzare possibili sinergie anche con i mercati esteri – attraverso iniziative che fanno leva sulla creazione di una rete di relazioni di valore per favorire la crescita del business e non vediamo l'ora di iniziare questo percorso", ha affermato Beatrice Agostinacchio, Managing Director Hotwire Italia.

Press Play nuovo partner di ProntoPro

Press Play, agenzia di comunicazione e pubbliche relazioni con sede a Milano e Roma, annuncia di essere stata scelta per seguire la comunicazione di ProntoPro, il marketpla-

ce per i servizi professionali leader in Italia. Nato nel 2015, ProntoPro ha già aiutato oltre 5 milioni di clienti in Europa a trovare gratuitamente il miglior Professionista tra 690.000 profili iscritti alla piattaforma, registrati in 800 categorie di servizi disponibili. Nel 2022 ProntoPro ha annunciato la fusione con Armut, azienda dello stesso settore, leader in Turchia: il nuovo gruppo opera ora in 14 Paesi del mercato EMEA. "Siamo orgogliosi di poter affiancare ProntoPro nel consolidamento della propria immagine pubblica in un momento così importante per il Gruppo, quello della crescita internazionale, e supportare il team nelle attività di comunicazione. Grazie alla preziosa varietà dei dati a sua disposizione, ProntoPro potrà fornire ai media un osservatorio privilegiato sul mercato dei servizi in Italia e nel resto d'Europa, e raccontare in che modo stia continuando a evolvere l'incontro tra cliente e professionista grazie al digitale", dichiara Alessandro Tibaldeschi, fondatore e Amministratore unico di Press Play. "Questa partnership riflette il nostro impegno costante nel fornire un'esperienza utente eccezionale e nel promuovere connessioni significative in tutti i mercati in cui operiamo. Siamo entusiasti di collaborare con Press Play, una conferma del nostro desiderio di continuare a investire sull'affermazione del nostro marchio in Italia. Potremo condividere il nostro approccio data driven con i media italiani e fornire approfondimenti sui trend che riguardano il mercato dei servizi in diversi settori, dalla cura della casa al benessere della persona", dichiara Başak Taşpınar Değim, co-CEO di ProntoPro.

Disclosers alla guida delle attività di PR e Media Relations di Wine Profit

Wine Profit, società ibrida innovativa che si posiziona a metà tra due realtà del mercato - le società di investimento nel vino pregiato e i commercianti di vino -, ha scelto la boutique di PR Disclosers (Your Story Srl), realtà associata a UNA con base a Milano, che negli ultimi 3 anni ha collaborato anche con realtà come Feltrinelli Education, Alpha Test, SMAU, Giffoni Innovation Hub e Montura, per la gestione delle attività di PR e Media Relations in Italia. Wine Profit, realtà che nasce nel 2018 come progetto all'interno di [Moneysurfers](#), si occupa di affiancare collezionisti e investitori nella scelta e nella conservazione delle migliori bottiglie di vino. Disclosers supporterà Wine

Profit nel raccontare alla stampa (verticale e generalista) le opportunità che offre oggi il settore degli investimenti nel vino pregiato, oltre a comunicare eventi, degustazioni e webinar che possano consolidare i rapporti di fiducia con gli investitori. I media che Wine Profit si pone l'obiettivo di presidiare, grazie alla collaborazione con Disclosers, riguardano soprattutto le testate che si occupano di investimenti, oltre a quelle più di settore specializzate nel comparto food&wine. "Quando si tratta il tema degli investimenti, dal punto di vista mediatico, è vitale padroneggiare una forma di comunicazione che - oltre a una forte competenza in materia - sia in grado di trasmettere chiarezza e trasparenza. Il settore richiede preparazione, attenzione e delicatezza e ogni espressione deve essere misurata. Non ci devono essere zone d'ombra, i concetti devono essere espressi in modo limpido e si devono estrapolare quanti più dati utili possibili, perché i brand che operano in questo campo devono riuscire a costruire e consolidare - a livello quotidiano - un rapporto di fiducia con i propri interlocutori. E questo rapporto si costruisce anche attraverso la credibilità generata grazie a una copertura mediatica di valore", spiegano Jessica Malfatto e Stefano Tagliabue, fondatori di Disclosers.

Polyedra e a quiet place per il lancio di Docrate

È un tandem tra due agenzie ad accompagnare il lancio di Docrate: un nome che si presta ad una doppia lettura, tra i principi deontologici ed etici di Ippocrate e l'appellativo anglosassone DOC, con cui amichevolmente si chiama il proprio medico. Polyedra, di Sara Noggler, sosterrà il nuovo progetto sotto il profilo tecnologico, social e di relazioni istituzionali, mentre l'agenzia di media relations a quiet place di Elena Santoro lo accompagnerà sulla stampa, in primis italiana. Completamente sviluppata da un team di R&D italiano, Docrate è la prima app di comunicazione tra medico e paziente a completa tutela della privacy con possibilità di monetizzare il servizio di risposta da parte del professionista. Con Docrate è possibile inviare un messaggio mantenendo l'intera conversazione con il proprio medico di fiducia nella totale sicurezza che nessun dato sensibile risulti visibile a terzi: ogni conversazione è completamente criptata e accessibile alle due parti collegate. Il lancio della app è previsto per la fine di maggio.