

# GENIUS PROGETTI, DA LOCAL A GLOBAL

di Marina Bellantoni



MATTEO  
GIUSTI, ceo  
Genius Progetti

“**A** avete una sede a Milano? Questa è solitamente la prima domanda che ci fanno”, ammette il ceo di Genius Progetti, **Matteo Giusti**. Ma la decisione di mantenere la sede aziendale e gli uffici operativi dell'agenzia di comunicazione ed eventi a Sassuolo è stata una scelta strategica. Ce lo spiega in questa intervista, affiancato dalla business development manager **Angela Nardiello**.

**Perché avete scelto proprio Sassuolo come sede dell'headquarter?**

**(Giusti)** La nostra scelta di mantenere la sede dell'agenzia a **Sassuolo** (a soli 15 minuti da **Modena** e 30 da **Bologna**, ndr), è nata dal fatto che la maggioranza dei nostri clienti è storicamente ubicata in quest'area e dal desiderio di offrire un **servizio** che va ben oltre quello di un'agenzia esterna. I nostri **account manager** si integrano direttamente con i **reparti marketing** dei clienti locali, così da poter offrire un servizio incomparabile grazie a **fles-**

**sibilità e dinamismo. Problem solving** e creatività sul posto permettono anche di risparmiare tempo e cavillose limitazioni burocratiche. Integrando i nostri **account manager** con i **team marketing** dei nostri clienti siamo in grado di offrire un supporto operativo e strategico che ci permette di reinterpretare **obiettivi e traguardi aziendali**, così da realizzare soluzioni su misura che ottengono risultati in maniera creativa e conveniente.

**Da local a global. Quali sono le tappe principali della vostra storia?**

**(Giusti)** Genius Progetti ha umili origini. Abbiamo iniziato offrendo **stand fieristici e servizi per eventi** alle aziende che ci circondano sul territorio. Questa è un'importante area italiana per il suo grande contributo economico: nel 2018 la provincia di **Modena** ha ospitato **7.767 compagnie attive** negli ambiti della **ceramica**, dell'**agricoltura**, **farmaceutiche** e fra tante anche le industrie di automobili di lusso.

'Multi-City Launch' creato per un cliente automotive: 350 clienti a sera per più tappe a Londra, Roma, Losanna, Parigi e Düsseldorf con lo stesso format 'black box'





Corporate client dinner 2019

(Nardiello) Siamo orgogliosi di aver **fidelizzato** una clientela locale nel corso dei nostri 25 anni di attività e dobbiamo ringraziare proprio quest'ultima per i **19 milioni di euro** lordi in entrata.

Abbiamo deciso di agire a livello **globale**, rimanendo **locali**, molto prima che diventasse una **tendenza**. È stato decisivo renderci conto che se volevamo essere un'agenzia realmente **flessibile** dovevamo essere fisicamente presenti sul territorio dove si trovava la maggior parte dei nostri clienti: questo è stato il fattore chiave del nostro successo e ci ha fornito le basi per poter crescere ed espanderci a livello internazionale. Oggi, i nostri clienti vengono da tutto il mondo: dal **Giappone** a **Dubai**, da **UK** e dal **resto d'Europa**. Ma continuiamo a offrire un servizio **personalizzato** e **fedele** alle nostre origini.

**Quanto è importante che l'agenzia rimanga localizzata a Sassuolo?**

(Giusti) È importante fino a un certo punto. Uno dei nostri più importanti clienti, per esempio, si trova a **Maranello**, cinque minuti dal nostro ufficio. Un rapporto che, per oltre **10 anni**, ci ha visti operativi su centinaia di progetti in tutta Europa. Siamo presenti fisicamente nella loro sede centrale per poter discutere, organizzare e sviluppare attività e progetti e questo è stato essenziale per il successo reciproco.

**Recentemente Genius Progetti ha esteso la propria rete su scala internazionale e ha inaugurato una nuova filiale nel business...**

(Nardiello) Due anni fa è nata **Genius Eventi**, un'agenzia esclusiva dedicata a eventi privati quali matrimoni di lusso e clienti nella moda. Abbiamo celebrato con una festa di inaugurazione l'estate scorsa e la nostra agenda è già piena di eventi privati. Questo è un altro esempio di quanto ci siamo spinti sul **locale** per servire al meglio i nostri clienti: il nuovo ufficio si trova nel cuore di **Firenze**, una delle città più amate per matrimoni di lusso e per tanti brand internazionali che ogni anno scelgono **Firenze**, grazie soprattutto a **Pitti Immagine**, che ha reso la città una capitale globale della moda.

**Qualche intenzione di aprire un ufficio a Milano?**

(Giusti) Non escludiamo a priori l'idea di aprire una filiale a Milano, ma l'intenzione è mantenere la sede centrale a Sassuolo, dove **condividiamo gli spazi** con un'agenzia di comunicazione e uno studio di architettura per un team di **40 persone** che, insieme, sono in grado di realizzare tutti gli aspetti di un progetto: dal brief alla sua esecuzione.



ANGELA NARDIELLO,  
business development manager  
Genius Progetti

11





Evento realizzato per il 50esimo anniversario di Ceramica Sassuolo in occasione della fiera Cersaie



'Micro-Event' 2020 Private Preview in Concessionaria

### Può farci qualche esempio di eventi realizzati per aziende/clienti locali?

(Giusti) In oltre 25 anni di attività, abbiamo offerto soluzioni su misura ai clienti del settore ceramiche, internazionali e nazionali, in occasione di 'Cersaie - Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno' di Bologna, una fiera globale di cui conosciamo ogni dettaglio. Si tratta di uno dei più importanti canali di vendita per i nostri clienti, che qui ospitano i loro distributori da tutto il mondo. La kermesse rappresenta una vetrina non solo per nuovi prodotti e innovazioni, ma per creare autorità e posizionamento del marchio e rafforzare quelle relazioni che poi portano a vendite e crescita. Proprio lo scorso settembre, durante la manifestazione abbiamo creato un evento completamente interattivo per Ceramica Sassuolo, un cliente di lunga data di Genius Progetti ed Exprimmo Communications, nostro partner per branding e comunicazione. L'evento è stato

realizzato per celebrare i 50 anni della compagnia e per inaugurare la nuova sede centrale. Abbiamo organizzato un servizio navetta dalla fiera di Bologna a Fiorano Modenese, dove gli ospiti venivano condotti in un tour interattivo della fabbrica e poi a cena in una villa privata in collina. Lì abbiamo creato un tendone ad-hoc completamente personalizzato. Gli ospiti erano immersi a 360° in un ambiente multimediale che proiettava la storia dell'azienda e rendeva omaggio ai suoi numerosi successi, seguito poi da una cena internazionale. La serata si è ripetuta tre volte per tre differenti target di pubblico, dallo staff ai clienti Vip e distributori per un totale di 1.400 ospiti. Il fine settimana successivo abbiamo ospitato il Family Day dell'azienda, con oltre 700 ospiti e svariate attività, tra cui un BBQ all'aperto, la banda musicale, un parco giochi per i bambini e il tour dell'azienda. L'evento è stato molto divertente e ha sottolineato quanto l'azienda sia davvero una grande famiglia. ●

## COVID-19, NUOVI SERVIZI E FORMAT DIGITALI

In questo periodo di emergenza sanitaria, anche Genius ha visto un cambiamento significativo nel modo di fare business e nei tipi di soluzioni che presenta ai clienti. Sebbene molti eventi siano stati rinviati o cancellati, le relazioni con questi ultimi non ne hanno risentito: sono state impostate chiamate giornaliere per mantenere i contatti, così da poter offrire un maggiore supporto nello sviluppo di soluzioni e strategie per un futuro che sta cambiando. L'agenzia ha deciso di accogliere il cambiamento e implementare i servizi, perché crede che le interazioni interpersonali non debbano necessariamente avere luogo di persona. Nella convinzione che oggi, più che mai, la costruzione di comunità e relazioni sia la chiave. Per fronteggiare la situazione, Genius ha creato una task force di professionisti dell'account management e dei dipartimenti di new business, diventati esperti in soluzioni per eventi digitali. Ciò che propone è una piattaforma di gestione in-cloud di eventi di qualsiasi dimensione: eventi virtuali e ibridi in grado di replicare qualsiasi avvenimento di persona, da una riunione annuale del rivenditore a una presentazione di un nuovo prodotto, da una riunione del distributore fino a una visione privata del prodotto. Il coinvolgimento è fondamentale, ecco perché Genius si è concentrata su come aiutare i clienti a presentare i prodotti attraverso la modellazione digitale, i contenuti olografici, la produzione video e i feed live con qualità professionale di trasmissione. Allo stesso tempo offre l'opportunità di creare seminari e chat dei partecipanti così da rendere possibili dialogo e interazione. Il team resta dunque positivo e sta cercando di crescere nel modo di rapportarsi ai clienti e alle nuove sfide e finora i risultati sono stati incoraggianti.