

# Semios

**MISSION.** Semios, agenzia di comunicazione integrata del Gruppo Key-Stone, nasce con lo scopo di sviluppare piani e servizi di comunicazione, eventi e attività di marketing, focalizzandosi sul below the line: strategie e attività che consentono non solo di orientare la comunicazione su target definiti, ma soprattutto di sviluppare progetti di marketing di comprovata efficacia. Il team è supportato dalla capogruppo Key-Stone, impegnata principalmente nella consulenza strategica e ricerche di mercato. L'impegno del gruppo è fornire soluzioni globali proponendo strategie integrate attraverso l'utilizzo sinergico dell'analisi di marketing e dello sviluppo creativo di comunicazione integrata. 'Business Conceiving' è la vision, radicata nella convinzione che la creatività non può che basarsi sulla razionalizzazione del pensiero, con lo scopo di consolidare e sviluppare il business.



Semios team: Patrizia Baroni, responsabile divisione Graphic Design; Roberto Rosso, ceo del Gruppo; Paola Lattanzio, event manager

## TIPOLOGIE DI PRESTAZIONI

A partire da un'analisi degli obiettivi del cliente, con un approccio tipico di marketing strategico, Semios progetta, crea e gestisce eventi di comunicazione e di relazione seguendoli in tutte le loro fasi, comprese quelle logistiche e amministrative. Semios è specializzata in marketing communication, pianificazione strategica, segmentazione, profilatura e individuazione delle occasioni d'incontro del target, marketing esperienziale e relazionale, operazioni viral, attività territoriali, dealer & trade marketing, in-store promotion, lancio di prodotti, iniziative promozionali, direct marketing, co-marketing e sponsorship. Grazie alla divisione interna di Graphic Design, sviluppa in modo autonomo, sinergico ed efficiente la progettazione dei concept, l'ideazione e l'allestimento di spazi espositivi, nonché la realizzazione e la stampa dei materiali di supporto ai progetti.

## SETTORI MERCEOLOGICI DI SPECIALIZZAZIONE

Alimentare, automotive, salute e bellezza, b2b in generale.

## ATTIVITÀ PIÙ IMPORTANTI DEGLI ULTIMI 12 MESI

Attività di marketing Lavazza A Modo Mio; Carmencita Shopville; operazione Lavazza Vip Community; direct marketing per Lavazza con Enel, Alpitur, e-dentist, Rcs; co-marketing per Lavazza con Banca d'Alba, A.S. Roma Calcio, Touring Club.



**CHI SIAMO**

**SEMIOS S.r.l.**  
Società del Gruppo Key-Stone  
Via Severino Doppi, 18/ter - 10095 Grugliasco (To)  
Tel. 011 311 94 30 Fax 011 305 77 36  
key-stone@key-stone.it; www.key-stone.it

**CONTATTI**  
Paola Lattanzio, paola.lattanzio@semios.it  
Patrizia Baroni, patrizia.baroni@semios.it

**NUMERI**  
Fatturato (Gruppo Key-Stone): oltre 2.000.000 di euro.  
Addetti (Gruppo Key-Stone): 25.

**MANAGEMENT**  
Roberto Rosso, ceo Gruppo Key-Stone; Paola Lattanzio, event manager; Patrizia Baroni, responsabile divisione Graphic Design.

**ALCUNI CLIENTI**  
Lavazza, Bmw Italia, Unipro, Unidi, Gts Group, Gruppo Cefla, Pearson Paravia Bruno Mondadori, Zanichelli, De Agostini, 3M, Dentsply, Ivoclar Vivadent.



BMW Sette Meraviglie

## CASE HISTORY

**Azienda cliente:** Lavazza.

**Evento:** Tour Carmencita - Gioca a conquistarmi.

**Location:** 50 centri commerciali in tutta Italia.

**Data:** 2007-2009 (in corso).

**Idea creativa:** Marketing esperienziale a due anni dal lancio di Carmencita: il btl si avvicina al punto vendita e si lega al prodotto in sinergia con le aree vendita, attraverso un tour nei maggiori centri commerciali italiani, improntato sul coinvolgimento e l'intrattenimento del pubblico per generare meccanismi di simpatia e familiarità, oltre che di stimolo all'acquisto: in una logica di pool marketing, per stimolare il consumatore e favorire la rete commerciale, l'attività below the line viene progettata per coniugare le esigenze del mass marketing con quelle del trade marketing. Il tour Carmencita tocca 50 centri commerciali in tutta Italia, con 400 giorni di attività, circa 180.000 contatti attivi, 50.000 giochi test, oltre 170.000 sample e un'affluenza di oltre un milione di visitatori. Uno stand di forte impatto, dove le amiche di Carmencita hanno coinvolto il pubblico in attività di contatto finalizzate alla promozione e al supporto delle campagne 'C'è passione nella tua vita' e 'Promoconsumer': concorso 'Dillo a Carmencita' (premiare le frasi più belle), concorso-test 'Gioca a conquistarmi' (a sfondo psicologico per far emergere il proprio profilo attraverso una postazione interattiva) con diversi premi in palio e in omaggio. Molteplici i canali di comunicazione attivati: contatto diretto, gioco interattivo, distribuzione gadget, sample di prodotto e buoni sconto, proiezione video, diffusione messaggi attraverso la radio interna.



Tour Carmencita Shopville

GRUPPO  
KEY-STONE

GIOCHIAMO SOLO FACENDO CASO AI NUMERI

È il momento in cui i progetti creativi e gli eventi memorabili devono tendere a traguardi concreti.

**KEY-STONE**  
Marketing research and consulting

**Semios**  
edizioni  
Publishing productions

  
**Semios**  
Integrated communication

In Semios produciamo comunicazione per concepire nuovo business.

B u s i n e s s C o n c e i v i n g