

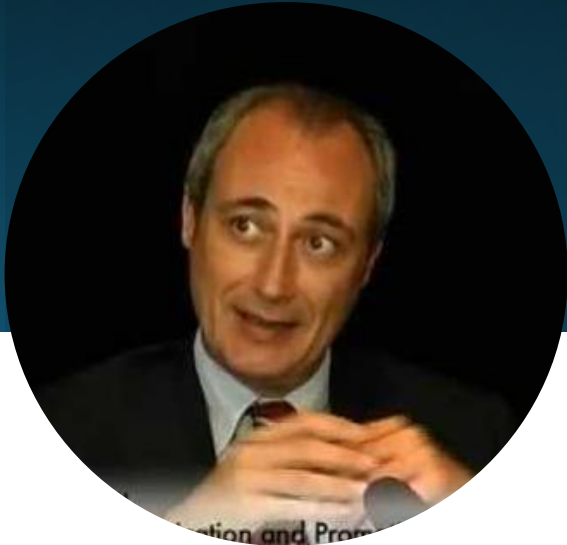


BETTERNOW

One team. Best suppliers. One contract.

Betternow progetta e realizza comunicazione, contenuti ed eventi che trasformano idee complesse in esperienze chiare, credibili e misurabili.

Chi siamo



Lorenzo Maggioni è **Founder & Owner** con una solida esperienza nel **marketing strategico e operativo** maturata in aziende leader come **General Electric, Esselunga e Metro C&C**. Ha guidato progetti di **crescita commerciale, brand e comunicazione**, con forte focus su **e-commerce** e **CRM**. Unisce visione imprenditoriale ed execution, con competenze anche in **organizzazione ed efficientamento dei processi aziendali**.



Cristina Pepe, Professionista senior in **advertising e marketing** con oltre **25 anni** di esperienza nella costruzione di **campagne di marketing** e programmi di **advocacy e fidelizzazione** (B2B e B2C), dalla strategia alla delivery. **Founder di Betternow** dove guida progetti end-to-end: concept, produzione, coordinamento fornitori e gestione operativa. Solida competenza in **comunicazione integrata** (media, stampa, stakeholder) per amplificare reputazione e risultati, con forte orientamento a **retention e satisfaction**.



Remo Tebaldi dopo l'avvio in **Ferrero**, ha costruito una carriera di crescita tra **Miroglio, Galbani e Danone**, fino a ruoli apicali in **marketing e vendite** con gestione di brand e budget rilevanti. In **Sky** (2003–2021) ha guidato sia l'area commerciale sia quella **editoriale e produzione**, contribuendo a contenuti di intrattenimento di primo piano. È stato **AD di FILA Italia**, con focus su rilancio e sviluppo del business. Oggi opera come **Senior Advisor** su strategie e progetti in ambito media e produzione.

Betternow è una società di **strategic communications & experience design** che affianca aziende, istituzioni e fondazioni nella progettazione e realizzazione di **progetti complessi** di comunicazione e engagement: campagne e attivazioni, PR e media relations, piattaforme digitali, community building, workshop e facilitazione, oltre a program management, sponsorship d'ingaggio ed attivazione.

Operiamo come main contractor, fungendo da **unico punto di responsabilità** verso il cliente: selezioniamo, contrattualizziamo e coordiniamo i **migliori fornitori e specialisti** per rispondere a qualsiasi esigenza (produzione, tecnica, creatività, digitale, PR, logistica), garantendo integrazione end-to-end e qualità esecutiva.

La nostra differenza è l'integrazione tra **creatività e execution** con un impianto di **accounting e controllo di gestione**: budget solidi, tracciabilità dei costi, rendicontazione puntuale e KPI, per assicurare **governance, affidabilità e risultati misurabili**.



Aree di attività



Comunicazione strategica

Posizionamento, narrative,
messaggi chiave

Comunicazione corporate e
istituzionale

Stakeholder engagement e
partnership communication



Eventi & format esperienziali

Ideazione format e palinsesti
(plenarie, panel, workshop,
networking, roadshow)

Produzione esecutiva end-to-
end (regia, logistica, hospitality,
safety)

Attivazioni per sponsor e partner



Contenuti & media

Video, podcast, branded
content, report, kit stampa

Presentazioni, materiali sponsor,
asset digitali

Piano editoriale e distribuzione
multicanale

Main Contractor (single point of accountability)

Betternow opera come **main contractor**, assumendo la responsabilità end-to-end del progetto con un unico interlocutore per il cliente.

- ❖ **Vendor selection best-in-class:** scouting, shortlist, RFQ e comparazione tecnico-economica
- ❖ **Procurement & contracting:** contratti, SLA, deliverable, milestone, penali/garanzie quando opportuno
- ❖ **Integrazione multi-fornitore:** regia e coordinamento operativo (run-of-show, setup, sicurezza, hospitality)
- ❖ **Quality assurance:** quality gates, accettazione deliverable, gestione change request
- ❖ **Risk & contingency:** piani di rischio, backup fornitori, gestione imprevisti e continuità operativa
- ❖ **Scalabilità:** team modulare e attivazione rapida di competenze specialistiche per qualsiasi esigenza

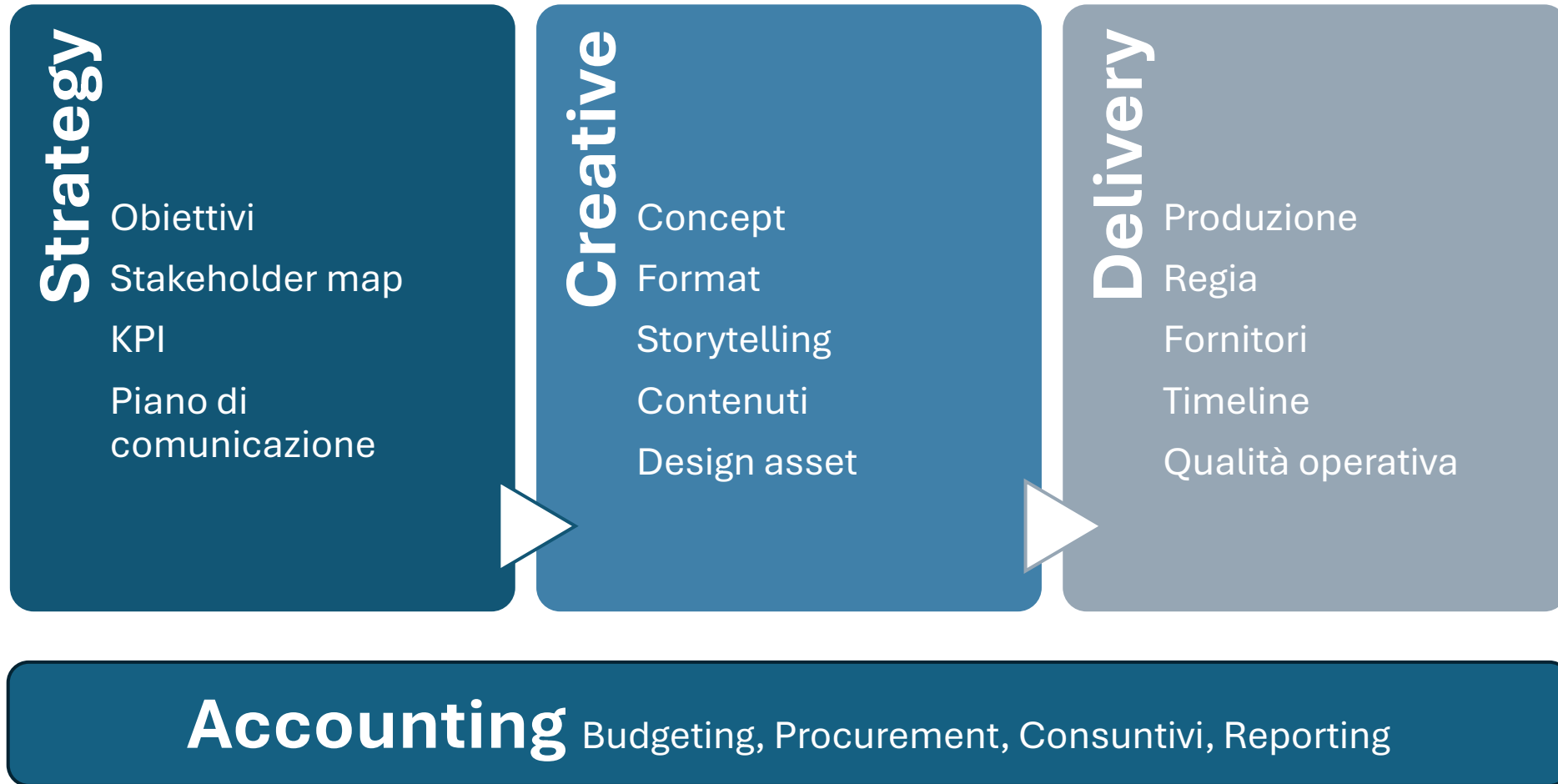
Accounting & Control (financial governance “audit-ready”)

Un impianto strutturato di **accounting e controllo di gestione** integrato nella delivery.

- ❖ **Budgeting:** struttura per centri di costo, scenari, contingency e cap di spesa
- ❖ **Cost control:** commitment, consuntivo, scostamenti e azioni correttive
- ❖ **Cash-flow operativo:** pianificazione pagamenti, milestone, fabbisogni e timing fornitori
- ❖ **Vendor cost management:** controllo ordini, verifica fatture, riconciliazioni e approvazioni
- ❖ **Reporting periodico:** dashboard economica, KPI di avanzamento (on-time, qualità, impatto)
- ❖ **Rendicontazione finale:** consuntivo completo, documentazione e pack “audit-ready” per clienti/partner/bandi

Operating Model

Creativity in front, accounting in back office



Perché Betternow

- **Affidabilità operativa** su progetti complessi e multi-stakeholder
- **Trasparenza economica** e tracciabilità (audit-ready)
- **Velocità decisionale** grazie a reporting e controllo scostamenti
- **Qualità creativa** coerente con obiettivi e pubblico
- **Partnership & sponsorship:** pacchetti, attivazioni, misurazione ritorni
- **Un solo interlocutore, massima copertura:** Betternow governa l'intero perimetro come main contractor
- **Miglior rapporto qualità/prezzo** grazie a vendor selection e negoziazione strutturata
- **Riduzione del rischio:** integrazione tecnica e operativa sotto un'unica regia
- **Scalabilità immediata:** attiviamo rapidamente competenze specialistiche per qualsiasi esigenza



CASE STUDIES

One team. Best suppliers. One contract.

Betternow progetta e realizza comunicazione, contenuti ed eventi che trasformano idee complesse in esperienze chiare, credibili e misurabili.



OBIETTIVI

Ingaggiare e formare i salespeople di retailer e reseller, migliorando competenze, qualità della consulenza e performance di sell-out.

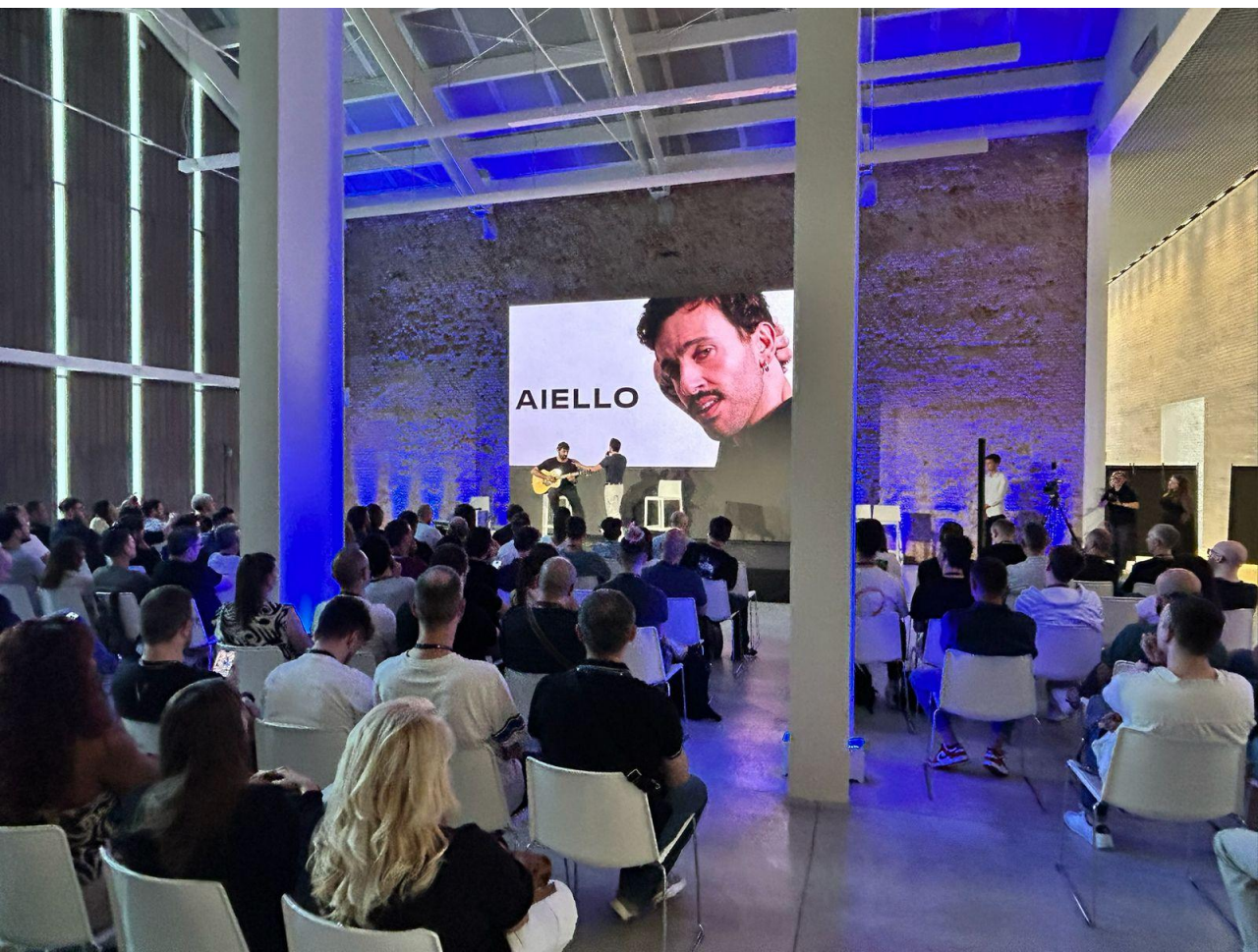
ATTIVITÀ

Programmi di advocacy e community; organizzazione di eventi fisici/virtuali (roadshow, training, webinar); produzione di toolkit e contenuti (incl. video); design e produzione di merchandising; monitoraggio KPI e reportistica.

TARGET

Retailer e reseller Apple – South Europe: Italia, Spagna, Grecia, Portogallo.





OBIETTIVI

Ingaggiare e coinvolgere i distributori, rafforzando relazione commerciale, allineamento strategico e commitment su priorità di business.

ATTIVITÀ

Business brief e allineamento periodico tramite **eventi fisici** (roadshow, meeting, sessioni executive, workshop).

Condivisione di **piani commerciali**: novità di prodotto/servizio, go-to-market, promo, obiettivi e KPI.

Materiali di supporto (toolkit, deck, one-pager) e follow-up post-evento.

Ideazione, design e **produzione di merchandising** premium per engagement, recognition e attivazioni sul territorio.

TARGET

Partner B2B: **distributori, aziende industriali e operatori Telco** (top management, sales, marketing, canale/partnership).



OBIETTIVI

Lancio del progetto «**Le Grandi Chef**» per **Confagricoltura Donna**, con focus su posizionamento, notorietà e credibilità istituzionale. Valorizzazione del ruolo delle donne nella filiera agroalimentare e nella cultura del cibo.

ATTIVITÀ

Campagna social strutturata (teasing , lancio, mantenimento), con piano editoriale, format dedicati e contenuti ad alta fruibilità (interviste, backstage, storytelling delle protagoniste, pillole informative, call-to-action).

Produzione video istituzionale: concept creativo, sceneggiatura, riprese e montaggio, con declinazioni per i diversi canali (versioni short, vertical, sottotitoli) e asset derivati per alimentare la campagna e l'uso in eventi/PR.

TARGET

B2C: pubblico interessato a cucina, eccellenze, sostenibilità e storie di empowerment femminile.

Istituzioni e stakeholder: media, enti, network associativi e partner potenziali, per endorsement, ¹² visibilità e sviluppo di collaborazioni

CATALOGO PREMI 2025



OBIETTIVI

Fidelizzazione dei punti vendita **farmacie**, aumentando continuità di relazione, ingaggio e performance sul canale.

ATTIVITA'

Studio e realizzazione completa del **Catalogo Premi** e del programma di loyalty: definizione della **meccanica economica** (soglie, punteggi, budget, redemption), selezione e contrattualizzazione dei **fornitori** e dei premi, gestione operativa delle richieste tramite **CRM** (raccolta, validazione, assistenza), coordinamento della **logistica** e **spedizione** dei premi, con monitoraggio e reportistica delle redemption.

TARGET

B2B: farmacie/punti vendita (titolari, direttori, staff di riferimento per gli acquisti e le attività di canale).

FESTIVAL DELL'ENERGIA XIII EDIZIONE

LECCE
29-31.05.2025

festivaldellenergia.it



SAVE THE DATE

“ENERGIA
POSSIBILE,
ENERGIA
NECESSARIA”



L'ENERGIA
SPIEGATA
FESTIVAL DELL'ENERGIA
LECCE 29-31.05.2025



OBIETTIVI

Promuovere **dibattito, divulgazione e confronto** sui temi dell'energia e della transizione, creando un luogo autorevole di dialogo tra mondo istituzionale, imprese, ricerca e comunità locale. Generare consapevolezza pubblica, attivare relazioni e stimolare nuove collaborazioni e progettualità sul territorio.

ATTIVITA'

Produzione e regia di un evento diffuso su **9 siti della città di Lecce**, con coordinamento end-to-end di format e contenuti: **mostre, dibattiti, tavole rotonde, esposizioni, concerti, interviste** e momenti di networking. Curatela del palinsesto, gestione ospiti e partner, logistica e permessi, produzione tecnica (audio/video/luci), comunicazione e media coverage, oltre a integrazione tra le diverse venue per garantire coerenza narrativa e massima partecipazione.

TARGET

Istituzioni (locali e nazionali), **aziende** e stakeholder industriali, **accademie** e centri di ricerca, **cittadinanza** e community (associazioni, studenti, pubblico generalista), con approccio inclusivo e multi-target per ampliare impatto e partecipazione.



OBIETTIVI

Rilancio del ristorante **Il Gran Baguttin** di Milano, rafforzandone posizionamento e percezione premium, incrementando notorietà, traffico (online e in sala) e fidelizzazione della clientela. Valorizzazione della storia e dell'identità del locale, con un'immagine contemporanea coerente con l'esperienza gastronomica.

ATTIVITA'

Creazione della **nuova visual identity** (logo/declinazioni, palette, tone of voice, linee guida applicative) e sviluppo del **nuovo sito web** orientato a conversione e user experience (prenotazioni, menu, eventi, storytelling, SEO base).

Definizione di un **piano editoriale social** (rubriche, format, calendario, campagne stagionali) e gestione operativa della pubblicazione: produzione e adattamento contenuti (foto/video/reel, copy, grafiche), community management e monitoraggio performance per ottimizzare reach, engagement e prenotazioni.

TARGET

B2C: clientela milanese e city users, food lovers, pubblico premium/turistico, community interessata a ristorazione di qualità, tradizione e nuove esperienze (eventi, degustazioni, serate speciali)



OBIETTIVI

Sviluppare una campagna ADV di **awareness e rafforzamento del brand Flector**, aumentando notorietà, memorabilità e considerazione, con messaggi chiari su benefici e occasioni d'uso e con copertura efficace sul target.

ATTIVITA'

Ideazione della **campagna pubblicitaria** (concept creativo, key message, copy e visual, adattamenti per formati e canali) e definizione del **piano media multicanale**. Pianificazione e gestione delle uscite su diversi mezzi (digital, social, video, display, stampa/outdoor e altri canali rilevanti), con ottimizzazione in corso d'opera e reportistica su KPI (reach, frequency, impressions, view-through, brand lift ove disponibile).

TARGET

B2C: pubblico consumer, con segmentazione per bisogni/occasioni d'uso e ottimizzazione per copertura e frequenza.



OBIETTIVI

Creazione di un format strutturato per la presentazione e la condivisione continuativa delle attività di marketing, con l'obiettivo di allineare la forza vendita, aumentare la comprensione delle iniziative in corso e rendere più efficace l'attivazione commerciale.

ATTIVITA'

Ideazione e produzione del format **J-Talks**: contenuti video registrati (episodi ricorrenti) dedicati a update, casi, strumenti e messaggi chiave. Pianificazione editoriale, scripting, registrazione e post-produzione, con pubblicazione e archiviazione su **piattaforma interna** per fruizione on-demand e riutilizzo come knowledge base.

TARGET

Salespeople **Jakala** (team vendita e figure commerciali coinvolte nell'attivazione delle iniziative di marketing).



OBIETTIVI

Lanciare un programma strutturato di collaborazione tra **università italiane** e **università dei Paesi del Bacino del Mediterraneo, della Penisola Arabica e dell'Africa Sub-Sahariana**, in coerenza con le priorità del **Piano Mattei**. Favorire trasferimento di conoscenze, capacity building, progetti congiunti e relazioni istituzionali stabili tra ecosistemi accademici, pubblici e industriali.

ATTIVITA'

Organizzazione e gestione end-to-end di un **Roadshow universitario**: costruzione e ingaggio della mailing list, outreach e follow-up, definizione agenda e contenuti, coordinamento con sedi ospitanti e stakeholder locali. Pianificazione viaggi e logistica, produzione degli incontri (presentazioni, panel, workshop, sessioni di matching), creazione di momenti di **networking** tra università, imprese e istituzioni, fino alla **formalizzazione** dei rapporti tramite **MoU/accordi di collaborazione** e piano di next steps (workplan, gruppi di lavoro, calendario attività).

TARGET

Università e centri di ricerca; **Ambasciate** e rappresentanze diplomatiche; **Istituzioni** nazionali e locali (ministeri, agenzie, enti), con possibile coinvolgimento di imprese e stakeholder di filiera in base ai temi.





OBIETTIVI

Sviluppare una **campagna promozionale a supporto del canvass di vendita** Scooter Piaggio, incrementando awareness, traffico nei touchpoint commerciali e intenzione d'acquisto, con una meccanica ingaggiante a sostegno della conversione.

ATTIVITA'

Ideazione e realizzazione del contest **“Lo stile che ti porta lontano”**: definizione del concept creativo e dei materiali di comunicazione (ADV, in-store/POP, digital e social), stesura del **regolamento** e gestione operativa della promozione (piattaforma/landing, customer care, monitoraggio). Coordinamento e gestione del **premio/viaggio per i vincitori** (organizzazione logistica, prenotazioni, gestione fornitori e accompagnamento, ove previsto).

TARGET

B2C: potenziali acquirenti e fan del brand, con focus su utenti interessati alla mobilità urbana e allo stile Piaggio.



OBIETTIVI

Lancio e valorizzazione delle **serie iconiche Sky Atlantic** e lancio/comunicazione dei **film d'arte Sky 3D**, con focus su awareness, copertura media, engagement del pubblico e incremento della visione (tune-in) su piattaforme, canali Sky e circuiti cinematografici.

ATTIVITA'

Per le serie iconiche (**Il Trono di Spade**, **The Shannara Chronicles**, **Picnic at Hanging Rock**) ideazione, studio e **produzione degli eventi di lancio**: concept creativo, scelta venue, talent/ospiti, scenografie ed experience, regia e produzione tecnica, inviti e PR, contenuti foto/video e amplificazione social.

Per i film d'arte in 3D (**Michelangelo**, **Raffaello**, **Uffizi**, **Le Basiliche Papali**, **Caravaggio**, **Leonardo**) **creazione e produzione degli eventi di lancio** con format coerenti con il taglio culturale (preview, talk con esperti, partnership con istituzioni/luoghi d'arte), oltre a definizione e gestione di un **piano media di supporto** (digital, social, stampa e canali editoriali) per massimizzare visibilità e conversione alla visione.

TARGET

B2C: pubblico generalista e community entertainment per le serie; audience interessata a cultura/arte e contenuti premium per i film Sky 3D, con estensione a opinion leader e media di settore per l'amplificazione



OBIETTIVI

Rafforzare coesione, motivazione e senso di appartenenza, migliorando collaborazione interfunzionale e clima aziendale.

ATTIVITA'

Progettazione e produzione di un **evento corporate natalizio** con format di team building (momenti esperienziali, attività collaborative, gamification), gestione location e logistica, intrattenimento, catering, regia e coordinamento fornitori.

TARGET

Company People: dipendenti e management, con coinvolgimento trasversale delle diverse funzioni aziendali.

CONTATTI

cristina.pepe@better-now.it

lorenzo.maggioni@better-now.it

www.better-now.it



Betternow.agency



Betternow agency



GRAZIE