

ARUBA BUSINESS PER DGNET

**Le migliori soluzioni di Aruba
Business per la completa gestione
dell'infrastruttura tecnica della digital
agency**



dgnet
YOUR WEB PARTNER

SOLUZIONI ADOTTATE

**VIRTUAL
PRIVATE CLOUD**

- LA NECESSITÀ
- LA SOLUZIONE
- I VANTAGGI
- SVILUPPI FUTURI

CASE
STUDY

Dgnet – la web agency che supporta a 360° imprese e PMI nella cura e gestione della comunicazione e delle attività di web marketing – si è sempre posta ai clienti come partner di fiducia. Il pay-off “your web partner” da sempre presente nella loro comunicazione lo esplicita infatti sin da subito. L’impegno di Dgnet a supporto delle imprese nel definire la strategia e la realizzazione di siti web, nonché quello nella gestione dei Social Media e delle ADV, l’hanno resa sin da subito un punto di riferimento per servizi di alta qualità nel settore.

Affinché il pay-off e la value proposition aziendale non deludano le aspettative dei propri clienti è necessario introdurre nei processi aziendali il tempo necessario per la cura di questa importante relazione. La fase d’ascolto per Dgnet è fondamentale non solo per capire a fondo quelli che sono gli obiettivi del cliente ma anche per valorizzare il potenziale e declinare **la migliore strategia comunicativa** creata su misura. In grado di dominare diverse **nicchie di mercato**, l’esperienza maturata in diversi ambiti come turismo, ristorazione, agenzie immobiliari, allarga il bacino e il target di riferimento nonché il **tone of voice** e l’approccio altamente personalizzato. Per un’agenzia che sia sempre d’impatto è importante che le aspettative iniziali non vengano mai deluse e per farlo oltre all’ascolto è necessario garantire supporto costante mantenendo sempre un

linguaggio chiaro e realistico rispetto agli obiettivi, al budget e alle tempistiche di ogni progetto. L'esperienza nel campo della comunicazione e del marketing online ha permesso a Dgnet di ampliare, anno su anno, il **portfolio clienti** e il proprio organico.

Per questo motivo l'esigenza di esternalizzare la gestione dell'infrastruttura tecnica e di garantire ai propri clienti **servizi di alta qualità in ambito cloud** ha reso possibile la partnership con Aruba Business. Esternalizzare questo tipo di processi ha svincolato l'agenzia dal tempo impiegato per occuparsi delle infrastrutture, dandole l'opportunità di dedicarsi ai **progetti creativi**, alla comunicazione e al web marketing dei propri clienti. Questo ha permesso non solo di aumentare il potenziale di ogni progetto ma anche di intercettare nuovi clienti ampliando business e portfolio di un'agenzia che da anni è partner a supporto della comunicazione web delle PMI.

– LA NECESSITÀ

L'obiettivo dell'agenzia era duplice: da un lato riorganizzare le proprie risorse interne e dall'altro migliorare i servizi offerti ai propri clienti anche in termini di **performance web**. Fondamentale per rispondere a questo bisogno è stata la **migrazione di tutti i servizi** attualmente presenti all'interno delle macchine fisiche al **Virtual Private Cloud** di Aruba. Grazie a tale servizio

"è possibile gestire tutte le risorse computazionali e di rete, potendo sovrintendere alle risorse dedicate riducendole o aumentandole in tempo reale a seconda delle esigenze."

Daniele Pampaloni – *Founder Dgnet*

– LA SOLUZIONE

Dopo un necessario confronto tecnico, la principale soluzione fornita da Aruba Business a Dgnet è stata la migrazione al Virtual Private Cloud e alla conseguente **locazione del Datacenter Privato Virtuale** presso il Global Cloud Data Center IT3 a Ponte San Pietro (BG). La **partnership con Aruba Business** è servita così ad aumentare anche le performance degli **e-commerce** e a garantire **hosting**

web condivisi per i clienti istituzionali e posta condivisa. I suddetti servizi e gli adeguamenti necessari per risolvere problematiche di tipo tecnico fanno ad oggi la differenza e rendono altamente competitiva qualsiasi agenzia digitale.

– I VANTAGGI

L'agenzia che adesso mette a disposizione dei propri clienti/partner **servizi web altamente potenziati**, veloci e performanti ha ad oggi migliorato la propria offerta in termini di **sicurezza e affidabilità** ma non solo. Gli enormi passi avanti fatti grazie alla scelta di collaborare con Aruba Business hanno permesso di eccellere in ambito di **User Experience (UX)** e **Search Engine Optimization (SEO)** confermando Dgnet come il partner migliore e affidabile per la gestione della comunicazione e del marketing on-line.

– SVILUPPI FUTURI

L'esperienza di questa virtuosa partnership ci ricorda che senza un adeguamento e aggiornamento costante dei propri sistemi e piattaforme è impossibile **rimanere competitivi sul mercato**. Se gli obiettivi sono la **crescita del business** e il **miglioramento dell'offerta** e del clima aziendale per i dipendenti, avere un **costante supporto sulle infrastrutture tecniche** permette di espandere il proprio potenziale.

"Anche nel futuro Dgnet si appoggerà ad Aruba Business per testare e implementare nuove soluzioni che garantiscano le migliori performance per i propri clienti, con l'obiettivo di essere sempre il "web partner" ideale per ogni azienda cliente."

Daniele Pampaloni – Founder Dgnet