Caso di studio

|  |  |
| --- | --- |
| Titolo del caso di studio | SmartHeat — imprenditorialità digitale (Social Media) |
| Parole chiave | Imprenditrice femminile, Sostenibile, Marketing Digitale, Rebranding, Social Media, E-Marketing |
| Sviluppato da | Link delle donne di Longford |
| Lingua | ITALIANO |
| Caso di studio | |
| SmartHeat è il partner irlandese per Ravelli, produttori di stufe a pellet ad alta tecnologia. SmartHeat fornisce il mercato irlandese dal 2005. Essi forniscono direttamente al pubblico e anche attraverso altri distributori su base all’ingrosso.  Pat Murphy possiede Smartheat con il marito Gilbert McCormack. Hanno la missione di aumentare il comfort domestico e ridurre le bollette del riscaldamento, mentre si prendono cura dell’ambiente, offrendo consigli professionali e pratici sulla riduzione dei consumi energetici e dei costi associati nella vostra casa. SmartHeat ha una comprovata esperienza di fornitura di stufe a pellet e caldaie a pellet di alta tecnologia e di qualità nel mercato irlandese. Tutte le stufe a pellet Ravelli di alta qualità della loro gamma sono conformi all'Ecodesign.  Storicamente, l’azienda commercializzava i prodotti espositivi durante le fiere. Le restrizioni pandemiche hanno ostacolato notevolmente la loro capacità di partecipare a questa attività, quindi si sono rivolti all’e-marketing tramite i loro siti web [www.smartheat.ie](http://www.smartheat.ie) e [www.pelletstoves.ie](http://www.pelletstoves.ie) I loro siti web combinano opuscoli e siti di e-commerce.  Attraverso l’assistenza del Longford Local Enterprise Office (LEO) Trading Online Voucher, hanno rinominato l’azienda con un nuovo logo, video promozionali e un sito web. Il sito [www.smartheat.ie](http://www.smartheat.ie) è molto apprezzato per i suoi contenuti e la facilità d'uso. Ciò ha aumentato notevolmente la visibilità online dell’azienda, con il sito che si posiziona tra le prime posizioni su Google per i termini di ricerca pertinenti.  Dall’inizio del commercio online tramite l’e-shop <http://smartheat.ie/shop> i nuovi prodotti Smartheat includono accessori per stufe e sistemi di canna fumaria. Questo rappresenta circa il 25 % del fatturato. Hanno anche utilizzato lo schema dei buoni di Trading Online per costruire il sito [www.pelletstoves.ie](http://www.pelletstoves.ie) [nel](http://www.pelletstoves.ie) 2020, che è dedicato esclusivamente alle stufe a pellet a legna e ai sistemi di combustione per lo stesso. Hanno effettuato vendite di canna fumaria online a partire dal suo lancio nell’ottobre 2020 e hanno visto un aumento del business per questo prodotto/servizio tra il 2021 e 2022. Si sono inoltre avvalsi di una formazione approfondita per garantire il continuo aggiornamento del sito web.  Le vendite di e-commerce sono in costante crescita e hanno rappresentato il 100 % delle vendite durante la crisi COVID. L’ulteriore formazione e l’assistenza finanziaria in questo settore sarebbero di grande aiuto per migliorare l’attività in futuro. Al momento, un’azienda può beneficiare solo di due sovvenzioni e poiché si tratta di un processo di apprendimento continuo, il supporto per l’aggiornamento dei siti e il miglioramento delle competenze informatiche sarebbe di grande aiuto.  Inoltre, Path Murphy commercializza i suoi siti web attraverso le piattaforme di social media. Pat ha infatti completato corsi di marketing sui social media e ora ha esperienza e visibilità attraverso un canale YouTube, pagine Facebook e LinkedIn e un account Twitter attivo. L’integrazione del sito con questi canali ha contribuito notevolmente al marketing.  Per concludere, senza l’aiuto di pratiche imprenditoriali digitali, l’impresa non avrebbe potuto crescere o sopravvivere durante la pandemia. È molto importante che le donne adottino l’imprenditoria digitale in modo che possano competere in condizioni di parità in futuro. | |
| Link di riferimento (se presente) | www.smartheat.ie |
| Tipo di materiale | CASO DI STUDIO |