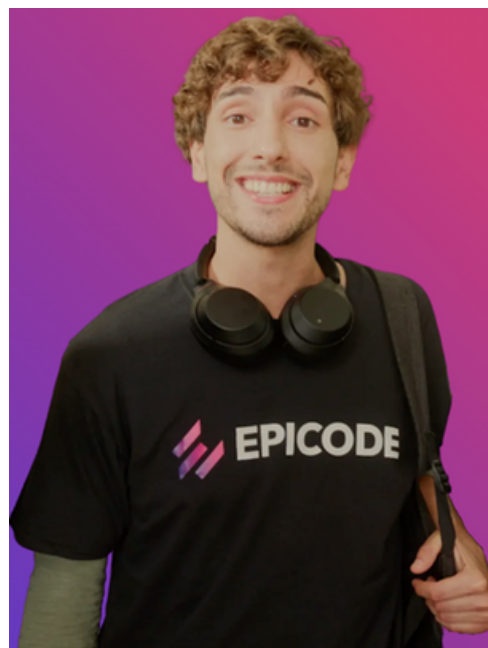


MICRO² CASE STUDY ITALIA

Epicode: un caso di
studio di successo
sulla digitalizzazione in
una microimpresa

PAROLE CHIAVE

Digitalisation, Microimpresa,
EdTech Startup, Lead
Generation, Marketing Data
Driven, Scaling



Epicode, una startup EdTech nel campo dell'**istruzione e della tecnologia**, è emersa come un notevole caso di studio della digitalizzazione in una microimpresa. Nata durante il picco della pandemia nel 2020, Epicode mirava a rivoluzionare il mondo del coding e delle professioni digitali. Offrendo corsi e masterclass a distanza, oltre a facilitare i collocamenti lavorativi per i suoi studenti, Epicode ha rapidamente guadagnato trazione sul mercato.

Quando Epicode si è avvicinata a Secret Key, un'**agenzia di marketing digitale**, ha dovuto affrontare sfide significative. Essendo un marchio di nuova costituzione senza metriche di marketing o aziendali, Epicode aveva bisogno di convalidare il proprio modello di business, generare metriche chiave di generazione di lead e acquisizione dei clienti e convertire i lead in studenti iscritti. **L'agenzia ha riconosciuto l'immenso potenziale di Epicode e ha rapidamente sviluppato un piano di marketing e un imbuto per generare le iscrizioni minime richieste ai corsi.**

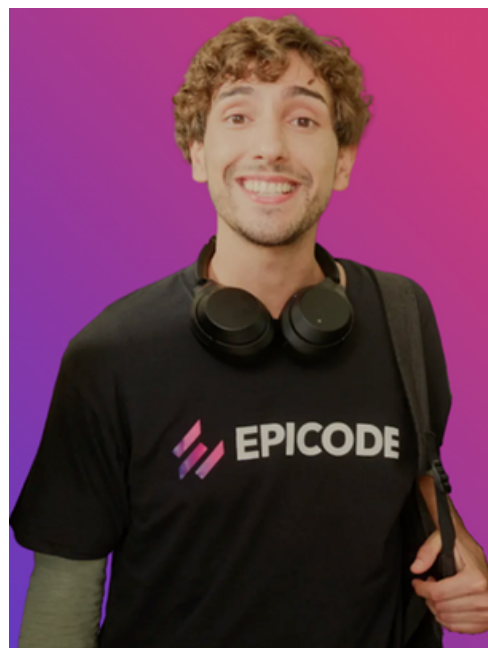
Attraverso un approccio globale radicato in analisi, strategia e metodi basati sui dati di marketing, Secret Key ha implementato varie attività per ottenere i risultati desiderati. Hanno ottimizzato le pagine di destinazione per tassi di conversione più elevati, sviluppato creatività accattivanti, **eseguito campagne pubblicitarie a pagamento su piattaforme come Google Search, Facebook e Instagram e utilizzato l'automazione dell'e-mail marketing per il lead nurturing.** L'integrazione della business intelligence con il CRM di vendita ha permesso di monitorare il percorso del cliente end-to-end.

MICRO2 CASE STUDY ITALIA

Epicode: un caso di
studio di successo
sulla digitalizzazione in
una microimpresa

PAROLE CHIAVE

Digitalisation, Microimpresa,
EdTech Startup, Lead
Generation, Marketing Data
Driven, Scaling



L'obiettivo iniziale era la convalida degli angoli delle campagne pubblicitarie a pagamento e l'ottimizzazione dell'interfaccia utente e dell'esperienza utente (UI/UX) delle pagine di destinazione. Secret Key ha condotto **numerosi esperimenti e un'analisi approfondita delle interazioni con gli utenti per identificare i punti dolenti, i guadagni, le parole chiave, le strategie di acquisizione dei lead e le caratteristiche demografiche più efficaci.** In poche settimane, Epicode ha registrato risultati eccezionali, con un volume consistente di richieste di iscrizione e lezioni sold-out.

Con gli impressionanti risultati raggiunti in un breve periodo, Epicode ha raccolto un significativo interesse del mercato. A pochi mesi dalla sua nascita, 30 importanti angel investor italiani hanno sottoscritto un round di investimento da 1 milione di euro, confermando ulteriormente il successo dell'azienda. La collaborazione tra il team di marketing interno di Epicode e Secret Key ha facilitato il miglioramento continuo in vari aspetti della comunicazione del marchio, tra cui modellazione avanzata dei dati, nuove creatività pubblicitarie, preziosi magneti guida, storytelling migliorato sui **social media e produzione di contenuti per scopi SEO e di acquisizione di lead.**

La fase di ridimensionamento ha comportato l'aumento del budget per la pubblicità a pagamento, l'espansione dei canali pubblicitari e l'utilizzo delle conversioni offline per un'analisi delle prestazioni delle campagne più potente. Con meticolose strategie di ridimensionamento, Epicode è riuscita a mantenere eccellenti metriche di performance dei lead, acquisire più lead di qualità superiore e ottenere tassi di costo per acquisizione sostenibili. Gli sforzi congiunti del team di prodotto, marketing e vendite hanno permesso a Epicode di assicurarsi un secondo sostanziale round di investimenti, spingendo ulteriormente i loro piani di espansione del mercato nazionale e internazionale.