

## L'INTERVISTA

ANCONA Sull'onda lunga del grande successo ottenuto dall'incontro tra Cna e il maestro della comunicazione Mauro Mortaroli, svoltosi nel giugno scorso all'Hotel Emilia, il gruppo di imprenditori della Comunicazione della Cna Territoriale di Ancona ha voluto approfondire, attraverso un'intervista, alcuni importanti temi con l'ideatore della campagna Telecom "Fortino/Lopez", e del format "Lavazza/Paradiso" che insiste ancora, con notevole popolarità, dopo venticinque anni. Ne è uscita una "chiacchierata" autentica, semplice, esattamente come le pubblicità che Mortaroli firma.

La riportiamo qui di seguito. **Mortaroli, lei ha lavorato per grandi gruppi aziendali con campagne nazionali. Come si deve modulare una buona comunicazione rivolta a piccole aziende con piccoli numeri?**

"Sicuramente stabilendo quali sono gli obiettivi da raggiungere che, anche se possono essere ambiziosi, vanno costruendo un passo alla volta. Utilizzando i media anche in modo non convenzionale, ma con messaggi molto mirati atti a costruire l'identità del brand o del prodotto in questione".

**Come valuta l'esperienza nel mondo dei social network per le imprese?**

"Di grande utilità e a volte di grande efficacia, sempre che il messaggio sia chiaro e comprensibile. Lo strumento cambia, ma l'utente finale è sempre il pubblico il quale rifiuta i messaggi complicati". **In un momento come questo, governato dalla complessità dei processi, quanto è importante la semplicità e l'autenticità come obiettivo per comunicare verso tutti?**

"Dal mio punto di vista, e per la mia esperienza, è fondamentale e necessario. Anche le menti più sofisticate apprezzano la semplicità. Anche loro quando piove

# La CNA sposa lo stile Mortaroli

## Faccia a faccia tra CNA Comunicazione e l'inventore del Paradiso Lavazza, una collaborazione che prosegue dopo l'incontro di giugno

### L'identikit

- Mauro Mortaroli è romano, marchigiano d'adozione, 60 anni, sposato, due figli. Dopo gli studi all'Istituto d'Arte inizia la sua vita da emigrante a Milano. Nel 1982 entra in Armando Testa dove inizia la sua carriera di successo e il suo girovagare tra le sedi di Milano, Torino, Roma. Ne diventa direttore creativo chief e in ultimo vicepresidente. Nel 1994 vince il Leone d'Oro a Cannes con la campagna Telecom "Fortino/Lopez", innumerevoli sono poi gli altri premi vinti sia in Italia che all'estero. Sue sono alcune tra le campagne più amate dagli italiani: Aldo, Giovanni e Giacomo per Yomo, Christian De Sica e Parmacotto, il Crodino "che fa impazzire il mondo", il "Paradiso" Lavazza. Nel 2004 fonda la Mortaroli&Friends.

aprono l'ombrello". **Quanto conta uniformare e rendere semplice la comunicazione che raccoglie input dai diversi settori tecnici (come ad esempio il settore edile od impiantistico...) per tradurli in linguaggi universali?**

"Ripeto: il messaggio non deve essere disegnato a misura del prodotto, ma a misura del pubblico a cui è rivolto. La semplicità (che non significa banalità) è una chiave che apre tutte le porte, anche quelle blindate".

**Il Paradiso della Lavazza...non**



Maurizio Paradisi, presidente territoriale CNA, con Mauro Mortaroli. Proseguiremo con altri incontri come questo a vantaggio delle PMI.

**esiste altra pubblicità che dura da così tanti anni senza cambiare format ed è farina del suo sacco... come ci si riesce?**

"Sembrerà banale, ma intanto ci vuole un cliente che creda a lungo in quel tipo di comunicazione. I clienti sono i primi a stancarsi della loro pubblicità. Un modo di comunicare semplice, diretto e divertente che mentre promuove il prodotto crei affezione alla marca tramite una pubblicità originale, unica, sempre uguale nello spirito ma al tempo stesso sempre diversa nella sua rappresentazione".

**Firmare la propria comunicazione, ovvero metterci la propria personalità, un imprinting dell'autore, è giusto?**

"Non è assolutamente necessario,

ma a volte può essere inevitabile, se l'autore sceglie uno stile di comunicazione molto personale". **In un mondo virtuale, quanto è importante la comunicazione dal vivo ed empatica?**

"Noi possiamo parlare con una persona tramite il web, ma averla di fronte è un altro paio di maniche. Lo stesso vale per un prodotto nuovo o per un brand. Portare, come è successo alcuni anni fa, l'Acquariva in Piazza della Posta a Cortina sotto Natale ha avuto sicuramente sulla gen-

**La CNA vuole parlare in maniera chiara, semplice e diretta alle imprese**

te un effetto dirompente. Vedere quel motoscafo solcare il mare in un bel film non avrebbe avuto mai lo stesso effetto. Comunicazione diretta, semplice ma sicuramente non banale. Tutto qui".

Daniela Giacchetti  
dgiacchetti@an.cna.it

# Cercamarche in tour

Incontri aperti a cittadini e imprese in tutti i Comuni della provincia

● CercaMarche (cercamarche.it) è una vetrina dedicata alle eccellenze del territorio marchigiano. Le imprese iscritte, con un semplice click, possono inviare offerte di beni/servizi e ricevere richieste di preventivo da altre imprese o cittadini iscritti al portale.

Il progetto, sviluppato da Sixtma Spa e promosso da Cna Ancona con il contributo della Camera di Commercio, nasce per

rispondere alla crescente esigenza di creare nuove opportunità di lavoro e/o collaborazioni tra imprenditori del territorio marchigiano, tanto da essersi già rivelato un ottimo strumento di lavoro per i suoi numerosi iscritti (oltre 700).

Per illustrare tutte queste opportunità, Cercamarche effettuerà, da qui a fine anno, un tour in tutti i Comuni della provincia, mettendo a confronto cittadi-

ni e imprese, dando vita, istantaneamente, ad un incontro tra domanda e offerta face to face. Ad ogni incontro, gli imprenditori dovranno portare il loro biglietto da visita, un modo per raccontarsi e parlare della propria attività, dare forma alle proprie idee e trovare nuovi partner e/o clienti. I cittadini potranno a loro volta usufruire immediatamente di servizi/prodotti di cui necessitano.

**CERCAMARCHE in TOUR**

Questo il calendario degli incontri di settembre (alcune date potrebbero subire variazioni)\*:

**8 SETTEMBRE 2017**

ORE 21 - SALA CONSILIARE  
Via Castello 4 - Barbara (AN)

**11 SETTEMBRE 2017**

ORE 18 - CENTRO CULTURALE  
SAN FRANCESCO  
C.so Mazzini 67 - Arcevia (AN)  
Le opportunità dei fondi europei per il territorio di Arcevia: finanziamenti per gli enti pubblici e per i privati.

**18 SETTEMBRE 2017**

ORE 18 CIRCOLO ARCI  
Via Ponte Rio 18, Ponte Rio (AN);  
ORE 21 CIRCOLO ANSPI  
Via Aldo Moro 6, Passo Ripe (AN)

**23 SETTEMBRE**

ORE 10 - SALA ITALIA  
Piazza Gramsci 19  
Serra de' Conti (AN)

**25 SETTEMBRE 2017**

ORE 21 - TEATRO LA VITTORIA  
Piazza dei Martiri, 5 - Ostra (AN)  
**29 SETTEMBRE 2017**  
ORE 21 - SALA CONSILIARE  
Via Del Corso 9, Corinaldo (AN)

\*Il calendario incontri è in continuo aggiornamento, seguiteci su [www.cercamarche.it](http://www.cercamarche.it) per avere informazioni