

ISTITUTO TECNOLOGICO SUPERIORE ACADEMY

PER LE TECNOLOGIE DELLA INFORMAZIONE E DELLA COMUNICAZIONE

Intervento realizzato da



e-mail:

info@its-ictpiemonte.it
its-ictpiemonte@pec.it

www.its-ictpiemonte.it

Sede legale

Torino
Piazza Carlo Felice, 18

Sedi operative

Torino
via Jacopo Durandi 10

Torino
via Bligny 18/L

Novara
via Giuseppe Negri 2F

Bra (Cn)
via Giovanni Piumati 76

Telefono
+39 011 0371500

Telefax
+39 011 0371505

Moncalieri
ITIS Pininfarina
via Ponchielli 16

Telefono
+39 011 6058311 r.a.
Telefax
+39 011 6820273

P. IVA 10600860018

C.F. 97734430016

Numero REA
TO – 1147027

DEL PIEMONTE

Sede legale: Torino, Piazza Carlo Felice 18

1. LABORATORIO INTEGRATO – DIGITAL STRATEGIST, WEB E SOFTWARE DEVELOPER

Titolo progetto: Immobiliaris – Nuovo Portale Immobiliare

Azienda ospitante: Immobiliaris – Agenzia Immobiliare

Referente aziendale: Paolo Ghirlinzoni

Dominio web: da definire nel laboratorio

Macro descrizione del progetto

Immobiliaris è un'agenzia immobiliare attiva nel territorio piemontese, parte del gruppo Indomus. Il suo core business è la compravendita di immobili, con particolare attenzione all'acquisizione di nuove proprietà da vendere. Attualmente, la clientela è composta prevalentemente da over 55, acquisita tramite canali tradizionali (passaparola, volantini, sponsorizzazione di piccoli eventi locali). L'obiettivo è modernizzare l'approccio per attrarre un target più giovane (35–55 anni), attraverso la creazione di un nuovo portale digitale e una strategia di comunicazione integrata.

Obiettivi del progetto

- Realizzazione di un portale web per l'acquisizione di immobili in esclusiva, ispirato al modello di Gromia.com.
- Campagna paid per generare traffico e conversioni sul portale.
- Definizione della USP (Unique Selling Proposition) per posizionare il servizio come affidabile, innovativo e vantaggioso.
- Piano di comunicazione social e strategia di lead generation.
- Mockup e proposta grafica del portale.

Funzionalità richieste del portale

- Onboarding proprietari: form multi-step per la raccolta dati sull'immobile.
- Valutazione immobile automatica entro 72 ore.
- Proposta di contratto di vendita in esclusiva.
- Gestione richieste da parte degli amministratori (backoffice).

- Integrazione con strumenti di marketing automation.
- Responsive design e ottimizzazione SEO.

Requisiti tecnici

- Backend: Java + Spring Boot
- Frontend: HTML/CSS/SCSS/JS/Typescript oppure React, non è consentito utilizzare Bootstrap o WordPress. L'utilizzo di altri framework e librerie è consentito solo dopo la conferma del mentor.
- Database: MySQL
- Versionamento: GitHub
- Gestione progetto: GitHub Projects
- Documentazione: README.md, Swagger, JSDoc

Attività richieste per ciascun profilo

1) Digital Strategist

- Analisi buyer persona e competitor
- Definizione TOV, linee editoriali, PED
- Proposta logo e visual identity
- Testi del sito e ottimizzazione SEO
- Campagna paid (Meta, Google Ads, Performance Max)
- Strategia di conversione lead

2) Web Developer

- Conversione mockup in codice
- UX/UI e accessibilità
- Validazione dati
- Integrazione API
- Ottimizzazione SEO: Applicare le migliori pratiche SEO, includendo on-page SEO per ottimizzare contenuti, meta tag, immagini, titoli e altri elementi, e technical SEO per migliorare struttura, velocità, indicizzazione e file come robots.txt e sitemap.xml. Collaborare con gli studenti del corso Digital Strategist per attività di off-page SEO.
- Performance di caricamento: [Lighthouse](#) e pagespeed

3) Software Developer

- Configurazione database
- Sviluppo backend e API REST

Budget indicativo

Lead generation paid: 1.500 €/mese per 12 mesi. Alla fine del progetto il cliente valuterà il rinnovo, ed il budget per gli anni successivi

Sviluppo portale: da stimare (architettura, design, SEO, CRM)

Area geografica target

- **Città medio-grandi del Piemonte:** Torino, Cuneo, Alessandria, Asti

Media e strumenti coinvolti

- Social: Facebook, Instagram, WhatsApp (possibile estensione a TikTok, YouTube)
- Strumenti: Facebook Ads, Google Ads, CRM, DEM / newsletter, Marketing Automation

Note finali

- Il cliente è aperto a proposte innovative, purché sostenibili e coerenti con gli obiettivi.
- È richiesta una documentazione completa del progetto e una presentazione finale.
- Ogni gruppo dovrà eleggere un Team Leader e proporre un nome e logo per la piattaforma.