



## COMUNICATO STAMPA

### BUSINESS CARD DIGITALE PER BABBO NATALE

Il leggendario finlandese, leader mondiale del giocattolo e della magia natalizia, si affida alla creatività web 2.0 italiana di [www.bigliettidavisitare.com](http://www.bigliettidavisitare.com) per la realizzazione dei nuovi biglietti da visita

Napapiiri, 10 dicembre 2008 – Pioniere e leader globale del regalo natalizio, Babbo Natale sceglie, a sorpresa, una giovane società italiana per la realizzazione dei propri innovativi biglietti da visita. Incline nelle proprie scelte a coniugare "tradizione e tecnologie pulite", (Babbo Natale ha già da diversi anni una vita in Rete grazie a siti Internet ufficiali o a lui dedicati), con la business card digitale la barba bianca più famosa del mondo ritrova il gusto di un tradizionale biglietto da visita cartaceo, digitalizzato e che strizza l'occhio alle tecnologie Web 2.0. Il biglietto infatti, potrà essere utilizzato da Babbo Natale come firma digitale nella posta elettronica (una forma di comunicazione che si sta affermando sempre di più specialmente in riferimento alle giovani generazioni e che, secondo le stime di molti analisti, soppianderà la classica letterina entro il 2015) e fornirà, oltre a tutte le coordinate di Santa, anche un link diretto al suo sito Internet.

*"Quando ho ricevuto la segnalazione da parte del mio CTE (Chief Technology Elf) circa l'esistenza di questa nuova forma di biglietto da visita digitale, ma creativo e personalizzabile, mi è sembrato veramente bellissimo. - ha dichiarato Babbo Natale - E poi lo fanno dei giovani italiani creativi, una giovane società, io adoro le startup. Non per vantarmi, ma ho qualche esperienza come business angel! Oh oh! Tornando ai miei nuovi biglietti da visita, anzi da visitare, oh oh oh, beh, in tempi di crisi l'esigenza di rilanciare un po' la mia immagine, il mio business, di avvicinarmi a un più vasto pubblico la cominciavo a sentire anche io, e insomma se uno deve andare in giro a cercar lavoro, oh oh, cosa fa? Prima di tutto i biglietti da visita, no? Sapete quanti bambini non credono più a Babbo Natale e si comprano da soli i giocattoli online? Per tutti i trolls, Natale è Natale!! Ci penso io, non posso mica ristrutturare la società e tagliare il personale, poveri elfi, ih.."*

Per Biglietti da visitare, un cliente come Babbo Natale rappresenta una testimonial davvero d'eccezione e la conferma di essere sulla strada giusta. La società si è già fatta notare nel mondo business per aver concepito un modello di servizio del tutto nuovo, che punta sulla grafica creativa e low cost.

"Ci siamo sorpresi e commossi quando abbiamo ricevuto notizie da Babbo Natale – afferma Sara Bonomelli uno dei fondatori di Biglietti da visitare – abbiamo effettivamente avviato una campagna di promozione del nostro servizio che punta a un pubblico giovane, alle aziende, alle agenzie, agli artisti, ma anche ai liberi professionisti, e qui devo ammettere che abbiamo anche mirato molto in alto, ma riuscire a beccare Babbo Natale va oltre ogni aspettativa!"

"Anche perché, chi se lo immaginava così ricettivo verso la tecnologia, la Rete, l'innovazione – aggiunge Alessio Elefante, l'altro socio fondatore - uno lo vede lì, sempre con gli stessi vestiti e con la stessa barba, la stessa slitta tirata da renne (ci ha spiegato che volano benissimo e sono ecologicamente corrette) e non penseresti mai alla sua curiosità, flessibilità, apertura mentale. E' come un bambino! Ha voluto una grafica abbastanza riconoscibile, ma simpatica e fresca, ha voluto il microsito perché è semplice e lo può gestire da solo ( non vedeva l'ora di buttarci dentro qualche foto personale). Insomma, ad averne clienti con quell'entusiasmo! Anche perché ovviamente a lui glielo abbiamo regalato il servizio, come si fa a far pagare Babbo Natale, mi ha sempre portato quello che volevo!!"



Press  
Donatella Cambosu  
email  
[press@bigliettidavisitare.com](mailto:press@bigliettidavisitare.com)  
[d.cambosu@gmail.com](mailto:d.cambosu@gmail.com)  
cell.  
+39 348.2744693