



Crescita. Innovazione. Sinergia.

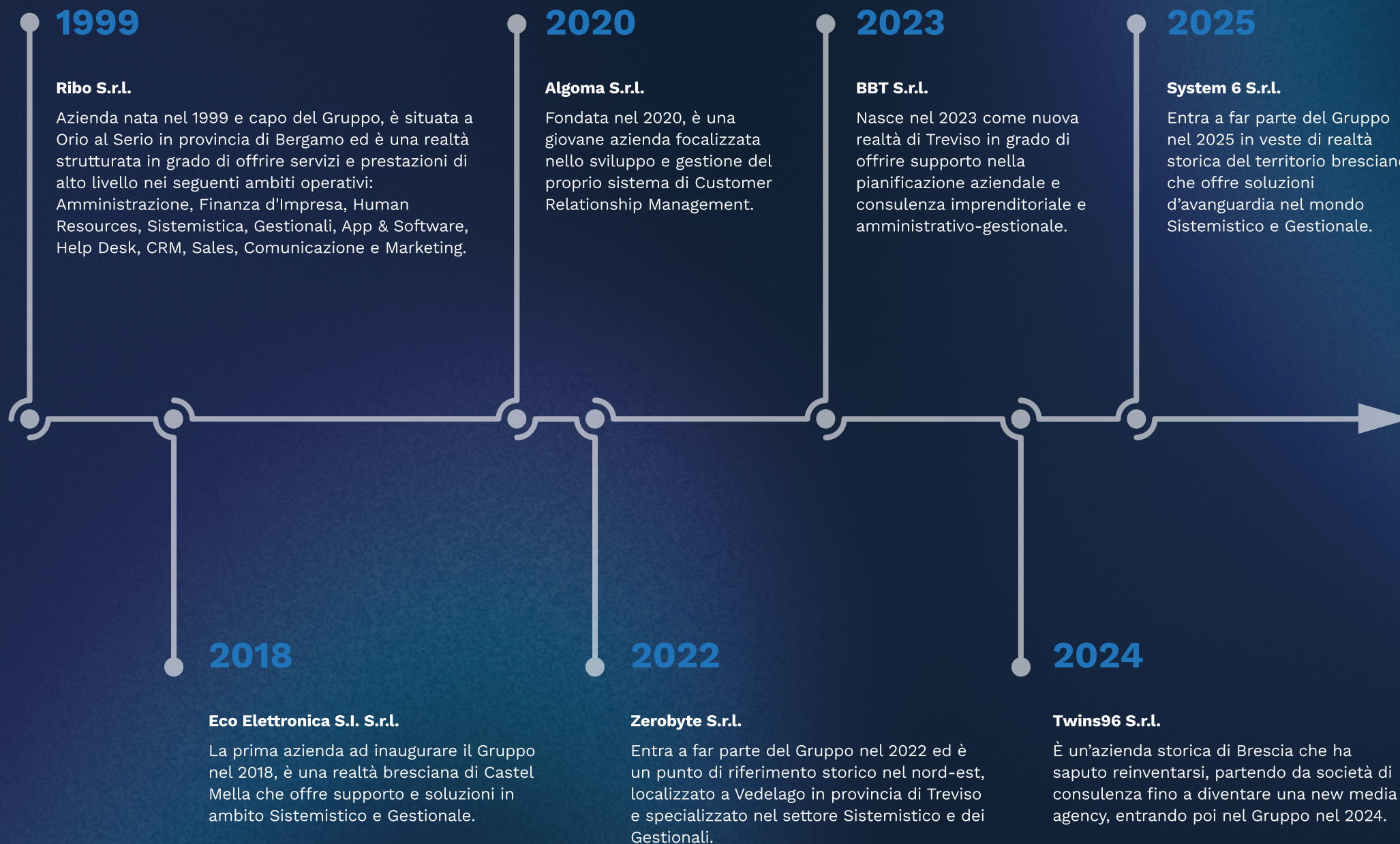
Sinergia

[Der. del gr. synergía, da synérgo (→ sinergetico)] [FTC]

Azione contemporanea, combinata e coordinata di più elementi per il raggiungimento di un determinato fine, [...] con un rendimento maggiore di quello conseguibile con l'azione separata dei singoli elementi.

Ribo Group nasce con la prima acquisizione avvenuta nel 2018 ed eredita il nome da **Ribo S.r.l.**, azienda fondatrice che opera nel territorio lombardo fin dal 1999.

Nel corso degli anni, la realtà del Gruppo si è evoluta ed espansa ulteriormente, contando ad oggi ben **7 aziende in grado di collaborare sinergicamente** mantenendo integre e singolari le proprie identità.



Supporto e crescita.

Far parte del Gruppo rappresenta un'opportunità di crescita, in quanto la collaborazione con altre realtà consolidate permette di essere costantemente supportati, condividere risorse e accedere ad un network di competenze e conoscenze.

Il valore aggiunto di questa sinergia si concretizza attraverso un **metodo organizzativo** sviluppato e perfezionato nel corso degli anni. Questo approccio, frutto di esperienza e continua innovazione, si è dimostrato efficace nel potenziare le performance delle aziende partner e nell'accelerare i loro processi di crescita e innovazione.

Persone.

Una performance ottimale del modello non può trascurare la **vera forza motrice di un'azienda**, ovvero le persone. Attraverso attività di gestione e valorizzazione delle risorse umane, è possibile creare un ambiente stimolante e favorevole per la crescita personale e professionale, consolidando una cultura aziendale positiva e orientata al futuro.

Ogni persona è incoraggiata a sviluppare competenze, propositività e senso di appartenenza mediante percorsi di formazione dedicati, strategie di talent management e retention, attività di team building ed employer branding, collaborazioni con scuole e università per scoprire nuovi talenti e molto altro.

Credere nelle persone significa costruire un futuro più solido, innovativo e condiviso, in grado di trasformarsi in team dedicati e costantemente formati, interlocutori proattivi e rapporti continuativi basati su fiducia e trasparenza.

Risorse.

Le sinergie create all'interno del Gruppo consentono alla singola realtà aziendale di sviluppare nuove opportunità di business e vendita, di ampliare il proprio catalogo di prodotti e servizi ed integrare le soluzioni già offerte dalle aziende partner, rispondendo così a un mercato più ampio e diversificato.

Questo consente di migliorare e soddisfare al meglio le esigenze dei clienti mediante risorse preziose condivise, soprattutto nel mondo della **sistemistica e IT solutions, dei gestionali, app & software e CRM e della comunicazione, marketing & sales**.

Sistemistica e IT solutions.

Consulenza e assistenza

Supporto tecnico e strategico nella gestione dell'infrastruttura informatica, con interventi personalizzati di manutenzione e aggiornamento per garantire continuità e ottimizzazione delle prestazioni.

Data recovery

Settore dell'IT che ha lo scopo di proteggere un'azienda dai danni causati da eventi distruttivi come un cortocircuito o calamità naturali attraverso soluzioni che aiutano l'azienda a ripristinare l'intera infrastruttura.

Infrastrutture

Progettazione, gestione, manutenzione e aggiornamento dei sistemi informatici per il perfetto funzionamento e la massima operatività delle infrastrutture aziendali.

Cloud

Fornitura di servizi cloud, in grado di garantirti efficienza, alte prestazioni e massima sicurezza. Hosting e housing dedicati per il tuo sito web, servizio di backup remoto, virtuale e fisico e molte altre soluzioni di esternalizzazione.

Cybersecurity

La sicurezza della rete aziendale è un fattore imprescindibile per le aziende, le quali devono essere protette da minacce come malware e furti di dati, utilizzando protocolli crittografici e sistemi di rilevamento in tempo reale così come soluzioni personalizzate che assicurano sicurezza e conformità alle normative europee.

MSP

Gestione IT completa e proattiva per garantire il monitoraggio continuo, la manutenzione e la consulenza per il mantenimento e il miglioramento dell'infrastruttura IT del cliente, con un focus particolare sull'assistenza e sull'efficienza operativa.

Gestionali, app & software e CRM.

Gestionali

Il software gestionale aziendale è il cuore del sistema informativo aziendale. Risulta dunque fondamentale avere a propria disposizione servizi d'integrazione di dati, di sviluppo di applicazioni e di consulenze professionali per lo sviluppo di soluzioni modulari, personalizzate e realizzate ad hoc sulla base delle effettive e concrete necessità di una realtà aziendale, che sia di piccole, medie o grandi dimensioni.

Automazione dei processi industriali

Riduzione dei tempi e aumento dell'operatività mediante l'automazione dei processi delle varie aree aziendali, tra cui amministrazione, controllo di gestione, approvvigionamenti, commerciale e gestione agenti, magazzino, pianificazione e rilevazione dei consuntivi di produzione e business intelligence.

Customer Relationship Management

Soluzione per la gestione delle strategie di business e di tecnologie con un'estesa copertura funzionale in ambito marketing, sales, supporto, assistenza e analisi dati.

App & software

Il successo del mobile è evidente ed in continua crescita visti i concreti vantaggi che derivano dal suo utilizzo. È in quest'ottica che ci si dedica allo sviluppo di app aziendali personalizzate per trasferire i benefici del mobile anche al mondo business, ottimizzare il lavoro di tutti i giorni e distinguersi dalla concorrenza attraverso la realizzazione di un progetto altamente tecnologico.

Formazione, consulenza e assistenza

Supporto nella progettazione, gestione, manutenzione e aggiornamento delle varie soluzioni con formule di formazione dedicata, in modo da garantirne il perfetto funzionamento e la massima operatività.

Comunicazione.

Progetti media

Gestione e creazione di mediaplan per campagne pubblicitarie sia offline che online, con lo scopo di massimizzare la visibilità del brand attraverso strategie mirate e innovative, garantendo un ritorno sull'investimento ottimale. Le soluzioni offline includono stampa, radio e televisione, mentre l'online si occupa di influencer marketing, programmatic banner e collaborazioni con piattaforme come SkyMedia, Spotify, Netflix e Amazon Prime Video.

Visibilità online

Sviluppo di progetti per il raggiungimento del target ideale, l'aumento della presenza online e il coinvolgimento degli utenti attraverso una gestione ottimale della comunicazione digitale, tra cui attività di social media, ottimizzazione SEO, campagne di email marketing (DEM), videoproduzione e molto altro.

Soluzioni web

Soluzioni complete per la creazione di siti web e piattaforme e-commerce personalizzate, gestendo ogni fase del processo, dalla progettazione grafica alla programmazione, garantendo un design moderno, funzionalità avanzate e un'esperienza utente ottimale. L'utilizzo delle tecnologie più recenti assicura che lo sviluppo di siti veloci, sicuri e facilmente gestibili. Così come l'integrazione di sistemi di pagamento sicuri e strumenti di gestione degli ordini per facilitare le operazioni di vendita online.

Comunicazione tradizionale

Allineamento ed esposizione del brand al pubblico giusto, migliorandone così la visibilità e riconoscibilità, mediante l'utilizzo strategico di metodi consolidati ed efficaci quali branding, immagine aziendale, company profile, brochure, packaging, pubblicità e partecipazione a fiere.

Marketing & Sales.

Rete commerciale presente su tutto il territorio nazionale

Struttura fondamentale per mantenere rapporti attivi e consistenti con i clienti, individuarne le esigenze e necessità.

Marketing strategico

Sviluppo di una strategia mirata di Marketing per migliorare la brand awareness dell'azienda, esplorare nuovi canali di comunicazione online e tradizionale e ottimizzare il proprio vantaggio competitivo.

Lead generation

Processo strategico attraverso il quale un'azienda attira potenziali clienti interessati ai propri prodotti o servizi utilizzando svariate tecniche di marketing per la creazione di un flusso costante di opportunità commerciali.

Branding

Definizione, gestione e comunicazione dei valori, mission e personalità del brand attraverso tutti i punti di contatto con il pubblico, come il logo, il tono di voce, i contenuti, gli eventi e le campagne pubblicitarie.
Un branding efficace aiuta a distinguere l'azienda dalla concorrenza aumentandone il valore percepito, creare fiducia con i clienti rafforzando la loro fedeltà, facilitare l'espansione la crescita a lungo termine

Benchmarking e ricerche di mercato

Processi di raccolta, analisi e interpretazione di dati relativi al settore di appartenenza al fine di comprendere le esigenze dei clienti, le tendenze di mercato e le dinamiche competitive. Le ricerche di mercato possono coinvolgere metodologie qualitative e quantitative, tra cui sondaggi, interviste, analisi statistiche e osservazioni di comportamenti dei consumatori.

Associazioni

Individuazione e mantenimento di una partecipazione attiva all'interno di associazioni nazionali e settoriali strategiche per il proprio settore di attività, al fine di aumentare la propria visibilità e posizionarsi sul mercato. Questi contesti offrono l'opportunità di connettersi con altre imprese, clienti e fornitori, creando una rete di contatti preziosa per nuove collaborazioni e opportunità di business.

Organizzazione di eventi aziendali

Tra cui fiere, convegni, team building e iniziative commerciali Business2Business e Business2Consumer, con l'obiettivo di rafforzare il proprio brand, creare opportunità di networking e lead generation, presentare nuovi prodotti, servizi o progetti innovativi all'interno dello scenario competitivo di riferimento e promuovere la collaborazione del proprio team.

Considerazioni finali.

Ad oggi il Gruppo rappresenta una realtà consolidata nel panorama imprenditoriale, come dimostrano i significativi risultati raggiunti nel 2024 e le proiezioni per il 2025. Con un organico totale di **oltre 80 professionisti** e un fatturato che ha superato i **7,69 milioni di euro nel 2024**, il Gruppo mostra una traiettoria di crescita solida, confermata dalle previsioni che stimano di raggiungere i **10,35 milioni di euro nel 2025**.

I dati presentati non solo testimoniano il percorso di crescita intrapreso e la solidità attuale del Gruppo, ma forniscono anche una chiara indicazione del suo potenziale di sviluppo futuro, permettendo di apprezzare l'evoluzione specifica di ciascuna realtà aziendale che ne fa parte.

+80

PROFESSIONISTI

7,69 mil

FATTURATO 2024

10,35 mil

FATTURATO PREVISTO 2025

Contatti.



Ribo S.r.l.

Via Portico, 55/B
24050 Orio al Serio (BG)

Tel 0354251092

info@ribo.it

www.ribo.it

P.I. 02667750166



Eco Elettronica S.I. S.r.l.

Via Roncadelle, 67
25030 Castel Mella (BS)

Tel 0303731558

eco.bs@ecoelettronica.it

www.ecoelettronica.it

P.I. 02352410985



Algoma S.r.l.

Via Portico, 55/B
24050 Orio al Serio (BG)

Tel 0354251092

info@algoma.it

www.algoma.it

P.I. 04437750161



Zerobyte S.r.l.

Via Vicenza, 32
31050 Vedelago (TV)

Tel 0423723001

info@zerobytesrl.it

www.zerobytesrl.it

P.I. 03465880262



BBT S.r.l.

Via Vicenza, 32
31050 Vedelago (TV)

P.I. 05371510263



Twins96 S.r.l.

Via Pusterla, 9
25128 Brescia (BS)

Tel 030396853

commerciale@twins96.it

www.twins96.it

P.I. 03061330985



System 6 S.r.l.

Viale Europa, 45
25018 Montichiari (BS)

Tel 0309960264

info@system6.it

www.system6.it

P.I. 00612120980

