

DailyNet
Il quotidiano del marketing in rete

#112

ANNO XXIII - GIOVEDÌ 19 GIUGNO 2025



Refine Direct, martech company del Gruppo TXT, e NativeJ, piattaforma italiana specializzata nella social amplification e nella distribuzione di branded content all'interno dei feed social di community e partner editoriali selezionati, annunciano una partnership biennale esclusiva, volta a integrare le rispettive piattaforme tecnologiche e amplificare la portata delle campagne di branded content sui canali editoriali verticali e i social media. Con l'operazione, Refine punta a rafforzare ulteriormente la propria posizione in un mercato sempre più competitivo, ampliare la propria proposta attraverso un ecosistema ancora più completo e performante per la distribuzione dei contenuti, che sfrutta il network di oltre 10.000 testate editoriali associate a Refine Direct e la capacità di NativeJ di distribuire e amplificare la reach di campagna sui social attraverso più di 3.500 community verticali, blog e siti. L'interazione tra tecnologia e funzionalità permetterà una diffusione più mirata, efficace e scalabile dei contenuti branded, coprirà target sia B2C sia B2B grazie alla collaborazione di NativeJ con centinaia di properties editoriali verticali che permette di raggiungere oltre 15 milioni di decision maker e professionisti in numerosi settori, finance, healthcare e digital & innovation, tra gli altri.

LA PRECISIONE CHE MANCAVA

Nel dettaglio, i clienti potranno accedere a soluzioni modulari che spaziano da post, reel e stories su Instagram e Facebook, a contenuti long form su LinkedIn e TikTok, fino ad advertorial distribuiti in ambienti editoriali autorevoli. L'integrazione tra le

Sinergie Refine Direct e NativeJ insieme per potenziare la distribuzione dei branded content sui social

Stipulata la partnership biennale esclusiva tra la martech company del Gruppo TXT e la piattaforma italiana specializzata nella social amplification e nella distribuzione di branded content all'interno dei feed social di community e partner editoriali selezionati



due piattaforme consentirà di targettizzare l'audience per interessi, dati sociodemografici e geolocalizzazione, con KPI garantiti, brand safety e tempi di attivazione rapidissimi (24/48 ore). "La nuova partnership con NativeJ rappresenta un passo strategico per valorizzare al massimo la nostra offerta per la distribuzione dei contenuti aziendali, in un'ottica sempre più innovativa, omnicanale e orientata ai risultati - afferma Daniel Serra, sales coordinator Refine Direct -. Un'ulteriore tappa di un percorso di continua evoluzione che, guidato da una costante e attenta analisi dei trend di settore e delle esigenze dei clienti, ci permette di investire su tecnologie sempre

più innovative e sullo sviluppo di soluzioni proprietarie. Siamo soddisfatti dei riscontri positivi che ci restituisce il mercato sia sui prodotti volti a ottimizzare le performance delle campagne che su quelli specializzati nelle operazioni di upper funnel, come AdRaise che, lanciato circa un anno fa, sta riscuotendo successo tra gli utenti". "La partnership con Refine Direct nasce dalla volontà comune di offrire al mercato soluzioni concrete, misurabili e altamente profilate per la distribuzione dei contenuti. Unendo la nostra capacità di attivare community e publisher verticali con l'infrastruttura tecnologica di Refine, possiamo oggi proporre campagne di con-

tent amplification uniche, che garantiscono copertura, rilevanza e risultati tangibili per i brand - aggiunge Manuela Crotti, CEO di NativeJ -. Da sempre puntiamo sulla qualità dei contenuti, la coerenza con il contesto e un approccio completamente tailor-made. Abbiamo condotto centinaia di campagne nel corso degli anni, abbiamo lavorato fianco a fianco con clienti di ogni settore: l'alto tasso di soddisfazione e i risultati ottenuti ci confermano che la strada è giusta. La partnership ci consente ora di scalare il nostro modello in modo strutturato e di ampliare l'impatto delle nostre attivazioni su un perimetro ancora più ampio e strategico".