

## Reteconomy, il 2016 si chiude in positivo: oltre 1 milione di ricavi

Il canale 512 di Sky dedicato all'economia ha registrato una crescita del 20% rispetto all'anno precedente e avviato rapporti commerciali con 25 nuove aziende partner. Nel 2017 introdurrà nuovi format nel palinsesto e accelererà sullo sviluppo di branded content



Elisa Padoan, direttore di Reteconomy

**Reteconomy**, il canale 512 di Sky dedicato all'economia, ha registrato per il 2016 una **crescita del 20% rispetto all'anno precedente**, con un **fatturato complessivo di oltre 1 milione di euro**: un risultato con trend di crescita costanti e nuove aziende clienti che investono sulla rete.

L'amministratore delegato di Reteconomy, **Andrea Baracco**, ha sottolineato il posizionamento distintivo dell'emittente, evidenziando gli **elementi di unicità e competitività** che hanno permesso lo sviluppo recente: un palinsesto dedicato ai temi dell'economia, che propone programmi e contenuti

originali, in onda 24 ore su 24.

"Nessuna emittente televisiva italiana è oggi in grado di raggiungere un pubblico così altamente profilato e mirato – ha evidenziato Baracco – offrendo approfondimenti e servizi giornalistici su tematiche che non trovano spazio adeguato su molte reti generaliste, ma che sono di grande interesse per target specifici e per le imprese. Reteconomy si distingue per un palinsesto articolato e completo: un flusso quotidiano di contenuti che spaziano **dall'artigianato alle startup, dai consigli di management alle specificità delle Pmi**, dando voce ai protagonisti e divenendo un punto di riferimento professionale e competente per la business community e il mondo delle professioni, a tutti i livelli".

Reteconomy, diretta da **Elisa Padoan**, **dedicherà investimenti e programmazione mirata allo sviluppo di progetti di branded content**, attraverso nuove modalità di coinvolgimento, per consentire alle imprese di valorizzare la propria storia e i propri asset, condividendo contenuti di interesse con i propri clienti e con gli influencer di settore.

Una strategia che finora ha incontrato il gradimento di molte aziende e degli investitori pubblicitari, come ricorda **Marcello Picasso**, di Picasso Consulting, concessionaria esclusiva per Reteconomy: "Nel 2016 abbiamo avviato **rapporti commerciali con 25 nuove aziende partner**, facendo leva soprattutto sulla qualità della nostra audience – ha affermato Picasso. "Un anno che ci ha consentito di avviare progetti e operazioni con importanti clienti, quali, ad esempio: **Aon**, per le assicurazioni legate al mondo dei professionisti, **IntesaSanPaolo**, co-produttore di un format dedicato all'innovazione, **Scania** con contenuti specificamente dedicati al settore dei trasporti, con **Azimut, Banca Generali ed Alleanza Assicurazioni**, che hanno scelto il nostro format @ReteMoney per parlare di mercati finanziari, di protezione dei patrimoni, di previdenza integrativa, ma soprattutto della centralità del ruolo della consulenza in ambito finanziario".

Nel 2017, Reteconomy si propone di consolidare e rafforzare il proprio posizionamento distintivo, capitalizzando sulle recenti partnership e valorizzando i **nuovi formati inseriti in palinsesto**, come **House of Leaders** di Enzo Argante.



Andrea Baracco, amministratore delegato di Reteconomy