



Caso studio  **avalon**

ESTATE DA RECORD

Analisi, Strategia e Risultati per
un +69% di Fatturato YoY



**UN CASO REALE DI CRESCITA CONTROLLATA,
GRAZIE A STRATEGIA E DATI**



Il marketing, da solo, non basta più.

Se stai leggendo questo caso studio è probabile sia anche tu della stessa opinione e che stai cercando un cambiamento.

In Webgas costruiamo architetture di crescita scalabili, profittevoli e guidate dai dati.

Non gestiamo campagne. Progettiamo un motore che lavora ogni giorno al fianco del tuo business.



Antonio Tresca
CEO & Co-Founder

Giovanni Tresca

CMO & Co-Founder



INDICE

1. Introduzione

2. Le tappe del successo

- Digital Strategy
- Email & Automation Marketing
- Branding & Comunicazione
- Performance Marketing
- Analytics & Data Intelligence

3. Risultati

4. Riflessioni finali

5. Bonus





Introduzione

Avalon Italia

Avalon Italia è un eCommerce specializzato in arredo di design per esterni e interni, con prodotti iconici come pouf poltrona sacco, cuscini galleggianti e divanetti. Dopo una fase iniziale di crescita, il brand si è trovato in una situazione di stallo.

Il mercato del furniture online era diventato sempre più competitivo, con nuovi player e costi pubblicitari in aumento. Il sito continuava a generare visite, ma i risultati non erano all'altezza delle aspettative:

- Difficoltà nell'emergere in un settore affollato e stagionale
- Performance pubblicitarie altalenanti e non facilmente scalabili
- Assenza di una strategia digitale strutturata e replicabile nel tempo
- Ogni attività di marketing funzionava in maniera isolata, senza un ecosistema integrato

La svolta è arrivata quando abbiamo introdotto un metodo solido e orientato alla crescita, rivelatosi decisivo soprattutto nel periodo estivo, trasformandolo in una stagione da record.

Il Brand nel 2024

I dati del 2024:

- Fatturato annuo: €795.418,46
- Ordini annui: 2.987
- AOV medio: €236,9
- Canali attivi: Google Ads, Facebook Ads

Gli Ostacoli alla Crescita:

- Settore affollato e competitivo
- Rendimento pubblicitario irregolare
- Mancanza di un filo conduttore nelle attività digital
- Difficoltà nel capitalizzare il picco stagionale estivo
- Assenza di un approccio sistematico e scalabile

Una Sfida tutt'altro che Morbida

Avere ottimi prodotti non basta per crescere online.

Avalon Italia era già presente su Google e Meta, ma le vendite arrivavano in modo irregolare e senza continuità.

Il nodo principale era la mancanza di un percorso chiaro e scalabile.

Analizzando il contesto, abbiamo capito che la vera sfida non erano le singole campagne, ma l'ecosistema digitale nel suo insieme:

1.Strategia dei canali frammentata

Advertising ed e-mail marketing procedevano separati, senza una visione unica che ne amplificasse i risultati.

2.Comunicazione poco mirata ai diversi pubblici

B2B e B2C ricevevano messaggi simili, senza differenziare esigenze e momenti del funnel.

3.Mancanza di un metodo di crescita stabile

Senza dati affidabili e cicli di ottimizzazione, era difficile generare risultati prevedibili, soprattutto nella stagione estiva, cruciale per il brand.

Le nostre proposte :

1. Digital Strategy

Abbiamo creato una strategia digitale basata sull'**analisi dei trend di mercato** e dei comportamenti dei consumatori, pianificando i lanci di prodotto nei momenti più strategici con proposte mirate al target.

2. Email e Automation Marketing

Abbiamo creato una strategia integrata di **email e marketing automatizzato**, mappando la posizione degli utenti nel funnel. I **flussi personalizzati** per i segmenti B2B e B2C hanno garantito una comunicazione coerente e tempestiva.

3. Branding & Comunicazione

Abbiamo allineato tono, immagini e messaggi su sito, campagne e email, creando una **comunicazione fluida e coerente** per **costruire fiducia** e una relazione solida con i consumatori.

Le nostre proposte :

4. Performance Marketing

Abbiamo integrato **TikTok Ads** nella strategia, intercettando nuovi utenti e aumentando la brand awareness. **Le campagne mirate e creative hanno supportato la crescita del funnel, rafforzando il messaggio su tutti i canali.**

5. Analytics & Data Intelligence

Abbiamo **monitorato costantemente** le performance delle campagne, utilizzando gli insights per ottimizzare ogni aspetto della strategia.

Grazie a un'analisi approfondita dei dati, siamo riusciti a **identificare tendenze emergenti, affinare il targeting e migliorare la qualità del traffico**, assicurando una crescita continua e una massimizzazione delle conversioni.



Le tappe del successo

Digital Strategy



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Il Pouf Giusto al Momento Giusto

Un prodotto eccellente non basta per generare vendite. La chiave è proporlo al momento giusto, anticipando le esigenze del pubblico.

Nel caso di Avalon, la nostra strategia digitale ha puntato a **coniugare l'analisi dei dati e la previsione dei trend stagionali** per ottimizzare il timing e massimizzare i risultati.

Gli aspetti chiave della nostra strategia:

- ✓ **Analisi dettagliata del catalogo:** abbiamo esaminato i best seller stagionali, utilizzando Shopify per analizzare lo storico delle vendite e la marginalità di ciascun prodotto, al fine di individuare le reali opportunità di guadagno.
- ✓ **Previsione e reattività ai trend:** analizzando il comportamento d'acquisto con Google Analytics, abbiamo identificato un anticipo nella domanda per i prodotti estivi. Inoltre, con l'ausilio del Pianificatore di Parole Chiave di Google Ads, abbiamo monitorato l'evoluzione dei trend di ricerca, preparandoci a sfruttare il trend ancor prima che esplodesse.

Creare Desiderio e Domanda

Anticipare la domanda è la chiave per non farsi trovare impreparati.

Ecco perché abbiamo sviluppato una **strategia di lancio su misura per l'estate**, con l'obiettivo di creare domanda prima che i consumatori si rendessero conto di aver bisogno del prodotto.

- ✓ **Tempismo perfetto:** Abbiamo lanciato campagne specifiche già a maggio, anticipando la domanda per preparare il terreno e generare desiderio in anticipo.

Segmentazione mirata:

- ✓ **B2C:** Abbiamo puntato sul desiderio di godersi l'estate al meglio, suggerendo il cuscino galleggiante come elemento imprescindibile per rendere l'esperienza all'aperto ancora più confortevole.
- ✓ **B2B:** Per il segmento business, il focus era sulla creazione di spazi esterni accoglienti per locali come bar e ristoranti, offrendo un'esperienza unica ai clienti.



Le tappe del successo

Email e Automation Marketing



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Flussi Automatizzati: Massimo Impatto

Ignorare un database di contatti significa perdere opportunità di vendita e fidelizzazione.

Per Avalon Italia abbiamo creato flussi automatizzati mirati che seguono gli utenti nel loro percorso d'acquisto, rafforzando il legame con il brand.

Grazie a Klaviyo, abbiamo ottimizzato l'interazione con gli utenti, soprattutto durante il calo delle performance estive, con azioni strategiche come

- ✓ **Welcome Series:** accoglie i nuovi iscritti e presenta il mondo Avalon.
- ✓ **Carrello e Checkout Abbandonato:** intercetta le interazioni di acquisto e recupera ordini lasciati in sospeso.
- ✓ **Post-Acquisto e Feedback:** prosegue il dialogo anche dopo la conversione, rafforzando la fidelizzazione

L'obiettivo era chiaro: **essere rilevanti senza essere invasivi, mantenendo un contatto costante con il cliente in modo naturale e utile.**

Parlare alla persona, non alla Folla

Il vero salto di qualità è arrivato con la segmentazione avanzata.

Non tutti i contatti sono uguali e non tutti acquistano per le stesse ragioni: per questo abbiamo strutturato il database in cluster precisi per ottimizzare ogni invio.

Abbiamo creato, ad esempio:

Segmenti B2C e B2B

Messaggi mirati a chi acquista per uso personale e a chi gestisce attività commerciali, come hotel o ristoranti.

Segmenti per prodotto e top-seller

Focus su articoli di punta per incentivare acquisti aggiuntivi e aumentare la rilevanza della comunicazione.

Segmenti per ottimizzare le campagne ADV

Creazione di audience su Meta e Google Ads, per migliorare la precisione delle campagne e massimizzare i risultati.

LE TAPPE DEL SUCCESSO



Grazie a questa logica, **ogni email aveva un obiettivo preciso e un pubblico mirato**, alimentando in parallelo le performance di tutte le altre attività di marketing.

LE TAPPE DEL SUCCESSO



UN'ESTATE PRONTA A TORNARE

L'estate fa solo una pausa. Tu goditela in anticipo. ☀️

Lo sappiamo: il bel tempo sembra essere andato in vacanza. Ma è solo questione di giorni. Il sole tornerà a scaldare la pelle, i pomeriggi si riempiranno di tuffi, risate, relax.

La domanda è: sei pronto a viverla come meriti? 🤔



Le tappe del successo

Branding & Comunicazione



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Content is King (of Summer)

La creatività che arriva troppo tardi è solo un costo.

Per Avalon la strategia estiva ha seguito il principio che il contenuto deve rispondere alle esigenze del pubblico, evolvendo in base al percorso dell'utente:

✓ **Fase iniziale (Maggio – Giugno 2025):**

- Immagini che richiamavano la bella stagione, con i prodotti Avalon estivi in contesti outdoor, e messaggi ispirazionali più che commerciali.

✓ **Fase intermedia (Giugno – Luglio 2025):**

- Creatività focalizzate sui benefici dei prodotti estivi Avalon, evidenziando, ad esempio, le differenze tra il Cuscino Galleggiante Avalon e un materassino gonfiabile tradizionale.

✓ **Fase finale (Luglio – Agosto 2025):**

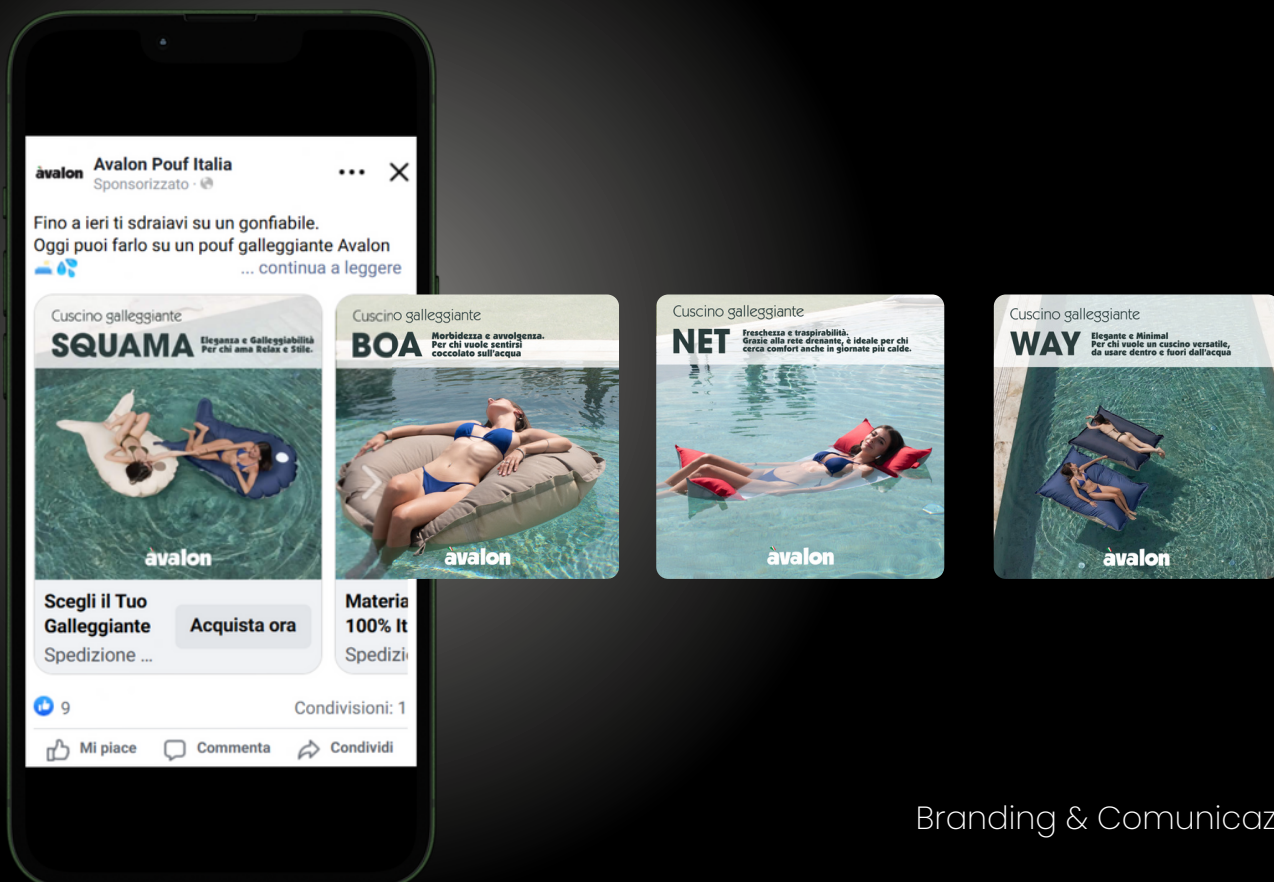
- Contenuti che spingevano sulla FOMO pre-vacanze, invitando a non rimandare l'acquisto per vivere al meglio l'estate.

Tanti Formati un Unico Risultato

La creatività segue il flusso del pubblico, e così anche i formati.

Per adattarci alla stagionalità e alle esigenze degli utenti, abbiamo utilizzato un mix di formati che ha saputo colpire al momento giusto, con il giusto messaggio.

- ✓ Immagini singole per comunicazioni rapide e visive
- ✓ Caroselli per raccontare più prodotti o vantaggi in sequenza
- ✓ Video per mostrare l'esperienza d'uso reale
- ✓ UGC (User Generated Content) per dare autenticità e stimolare la fiducia dell'utente



LE TAPPE DEL SUCCESSO

MAGGIO



GIUGNO



LUGLIO



AGOSTO



ESTATE IN ARRIVO

Angle: Creare aspettativa e desiderio, stimolando l'acquisto anticipato.

COMFORT VS CONVENIENZA

Angle: Mostrare il valore di Avalon rispetto alle alternative.

RELAX A 360°

Angle: Promuovere l'esperienza di comfort e benessere estivo.

ULTIMA CHIAMATA PER L'ESTATE

Angle: Stimolare l'urgenza per le ultime partenze.

Un Calendario Creativo Non Improvvisato

Tutto questo lavoro non è stato frutto di improvvisazione.

Abbiamo strutturato una calendarizzazione settimanale delle creatività con brief dettagliati condivisi in anticipo con il team di Avalon Italia.

Questo approccio ha reso possibile avere contenuti sempre pronti e coerenti, riducendo tempi morti e sfruttando al massimo i momenti chiave dell'estate.

In sintesi, **la combinazione di creatività strategiche, multiformato e calendarizzazione precisa ha permesso ad Avalon di essere sempre rilevante e competitivo**, parlando agli utenti nel momento in cui erano più predisposti a scegliere i suoi prodotti.



Pianifica le creatività per il tuo business e massimizza i ritorni sull'investimento.

SCARICA IL CALENDARIO



Le tappe del successo

Performance Marketing



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Crescita pianificata risultati misurabili

Per trasformare le campagne di Avalon Italia in un motore solido e scalabile **abbiamo sviluppato un sistema in grado di monitorare i risultati in tempo reale.**

Nessun dettaglio è stato lasciato al caso: ogni funnel è stato analizzato con dashboard personalizzate e ogni investimento è stato riallocato in base ai KPI più rilevanti (LTV, MER, CAC).

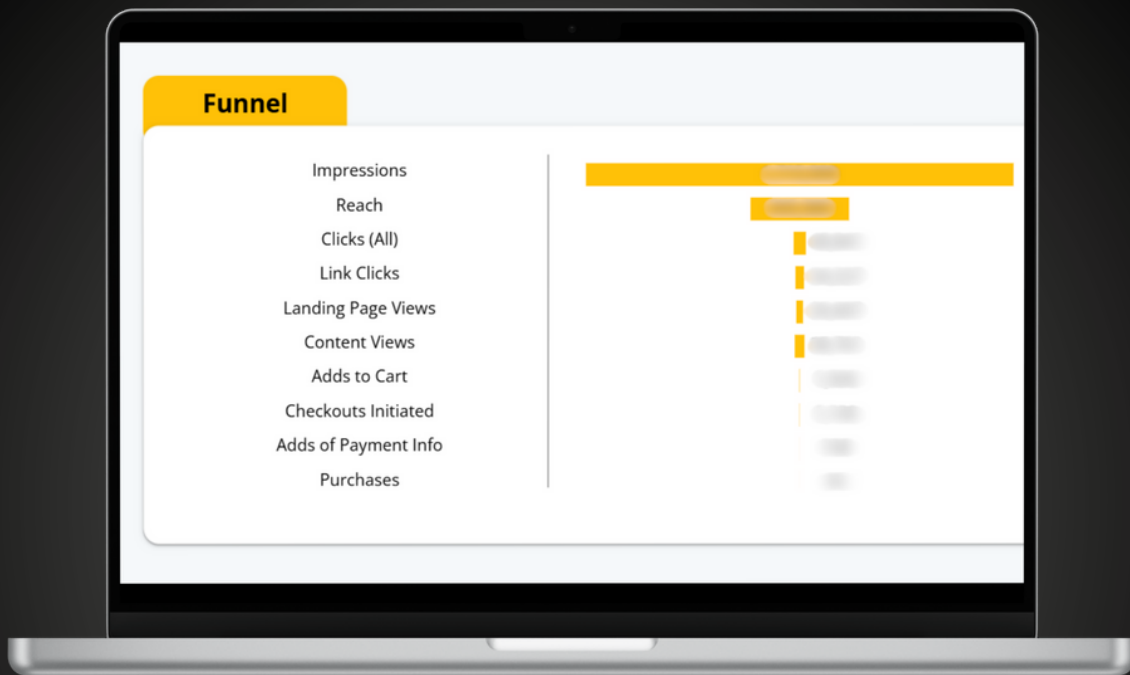
Quando un canale dimostrava di essere efficace, lo abbiamo potenziato.

Se un messaggio non portava ai risultati attesi, lo abbiamo sostituito con una nuova proposta.

Abbiamo ottimizzato i feed prodotto per Google Shopping e Facebook Catalog per **garantire che il prodotto giusto arrivasse al consumatore nel momento perfetto.**

La vera forza del nostro approccio risiede nell'integrazione dei touchpoint online: tutti sincronizzati in una comunicazione coesa tra Meta, Google, native e CTV.

LE TAPPE DEL SUCCESSO



Abbiamo creato un *sistema avanzato di Performance Marketing*, che sfrutta dati in tempo reale, testing continuo e una strategia multicanale integrata. Ogni campagna è progettata per *ottimizzare ROI, LTV e profittabilità*, trovando il giusto equilibrio tra branding, acquisizione e retention.

LE TAPPE DEL SUCCESSO

YouTube

Giornata mondiale della qualità

I Migliori Pouf e Poltrone a Sacco in Italia | Avalon Italia

Sconti fino al 50% su tutti i prodotti - Avalon Italia

Sponsored · Avalon Italia - pouf e poltrone sacco

Sponsorizzato

Avalon Italia
https://www.avalonitalia.com

Avalon Italia

Avalon: Relax Made in Italy — Soffici imbottiture di pallini renderanno i tuoi momenti di pausa indimenticabili. Scopri perché i Pouf Avalon sono perfetti per il tuo relax quotidiano. 3 x misure. Made in Italy.

- Pouf per Adulti e Bambini**
Scopri gli esclusivi Pouf Avalon® Pouf Avalon in pronta consegna
- Cuscini Galleggianti**
Scopri i Nostri Galleggianti. Resistenti al Sole e Lavabili.
- Pouf Poltrona Sacco**
Pouf di Qualità 100% Made in Italy Realizzati Artigianali
- Cuscini Giganti**
Tutto il Relax che cerchi In un Formato Gigante
- Pouf Contenitori**
Salva il tuo Spazio con i Pouf 100% Made in Italy

avalon Avalon Pouf Italia
Sponsorizzato

Gonfiabili duri, instabili e scomodi?

Con Avalon scopri il vero comfort in acqua: galleggianti in tessuto tecnico, soffici come un pouf, freschi sulla pelle e sempre pronti all'uso.

- ✓ Ergonomici e ultra-comodi
- ✓ Perfetti per il mare, la piscina o il giardino
- ✓ Non scivolano, non affondano

📦 Spedizione gratuita in tutta Italia
💳 Pagamento anche con PayPal

👉 Ordina ora il tuo galleggiante Avalon e lasciati andare.

Altri Pouf Vs avalon

Gonfiare, scivolare, Affondare... Pronto all'uso. Senza stress! il cuscino galleggiante Avalon è già con te!

Dimentica i gonfiabili. Vivi il relax vero.

Sponsorizzato

Pouf Poltrona Sacco Grande...	Pouf Poltrona Sacco Grande...	Pouf Poltrona Sacco Pera co...	Pouf Poltrona Sacco Grande...	Pouf Poltrona Sacco Gigante...	Pouf Poltrona Sacco Gigante...	Pouf Poltrona Sacco Grande...	Pouf Poltrona Sacco media...
109,90 €	169,90 €	99,90 €	129,90 €	219,90 €	219,90 €	129,90 €	99,90 €
Avalon Italia	Avalon Italia	Avalon Italia	Avalon Italia	Avalon Italia	Avalon Italia	Avalon Italia	Avalon Italia
Spediz. gratuita	Spediz. gratuita	Spediz. gratuita	Spediz. gratuita	Spediz. gratuita	Spediz. gratuita	Spediz. gratuita	Spediz. gratuita
★★★★★ (35)		★★★★★ (9)	★★★★★ (4)			★★★★★ (4)	
Da Google	Da Google	Da Google	Da Google	Da Google	Da Google	Da Google	Da Google

L'Orologio dello Scaling fa TikTok (Ads)

Dove si trovano oggi i clienti di domani?

Per Avalon, la risposta è stata chiara: su TikTok.

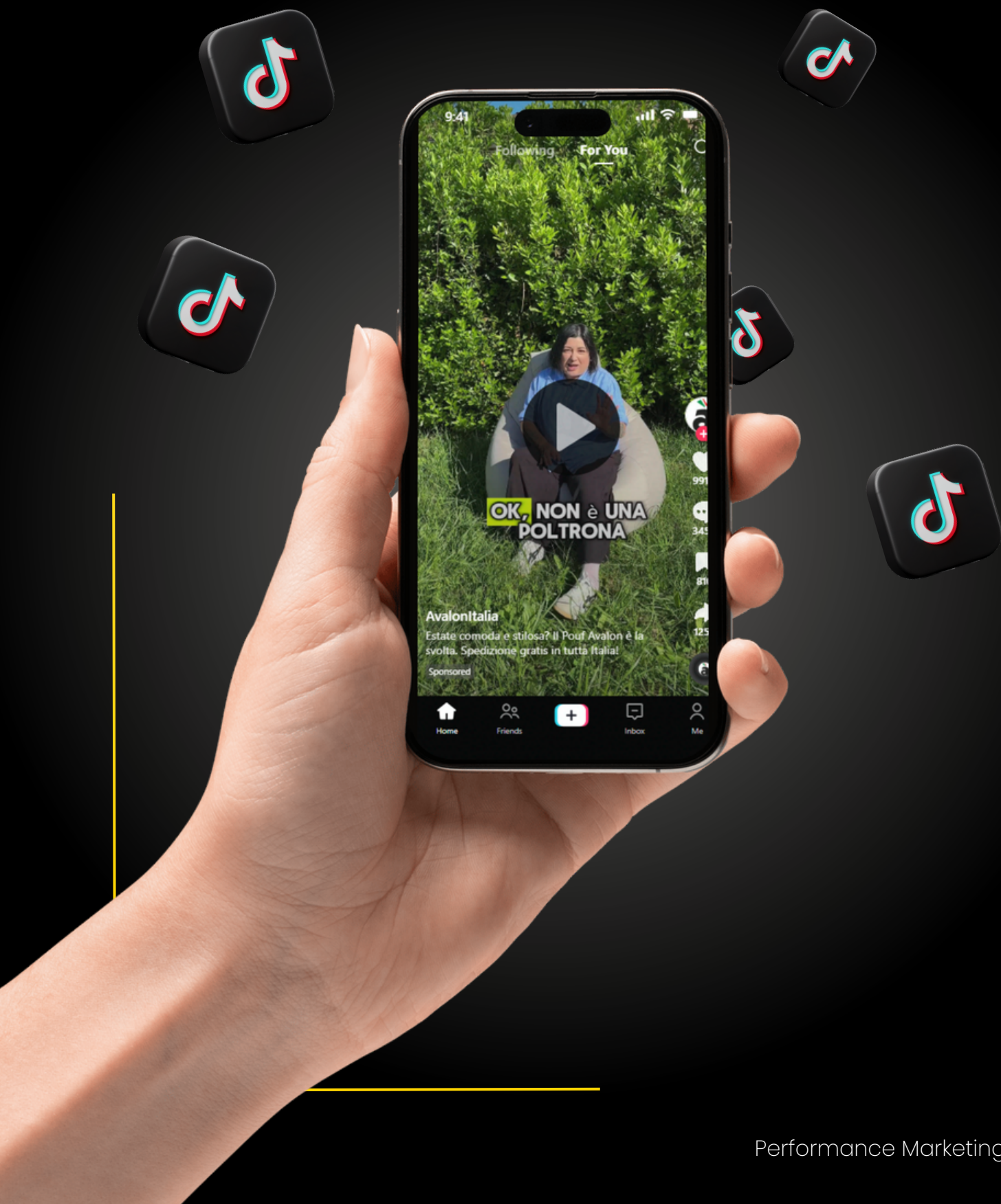
Dopo aver consolidato le performance su Meta e Google Ads, il passo successivo era aprire un **nuovo canale** capace di intercettare persone che ancora non conoscevano il brand.

Analizzando i comportamenti dei clienti, TikTok era un ulteriore canale **presidiato dalle potenziali buyer personas**: giovani adulti in cerca di ispirazioni per l'outdoor, coppie che desiderano un angolo relax e chi gestisce strutture ricettive alla ricerca di novità per i propri ospiti.

Su TikTok, Avalon ha potuto raccontarsi in modo diverso: leggero, visivo e immediato, mostrando l'esperienza dei Pouf Galleggianti o dei Lettini in azione, molto prima che arrivi la fase di acquisto.

L'attivazione di TikTok Ads non è stata un semplice "aprire un nuovo canale", ma un **progetto strutturato**.

LE TAPPE DEL SUCCESSO



TikTok: Potenziare la Strategia

Abbiamo supportato Avalon nell'ottimizzazione della sua presenza su **TikTok Shop**, integrandolo con **Shopify** per sfruttare i dati di prima parte e raggiungere immediatamente il pubblico giusto.

Il piano di lancio è partito con contenuti visivi brevi e nativi, ideali per creare curiosità e consapevolezza prima dell'acquisto.

Parallelamente, i primi test pubblicitari si sono focalizzati sui prodotti estivi di punta, come Pouf Galleggianti e Lettini, alimentando la parte alta del funnel.

L'obiettivo: attrarre nuovi utenti, guidarli nella scoperta del brand e portarli progressivamente alla conversione, in sinergia con le campagne su Meta e Google.

Risultato? Nel solo giugno 2025, **l'intera strategia ha visto un +44% di aggiunte al carrello e un +12% di ordini rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente**, dimostrando il valore di TikTok nel rafforzare la strategia multicanale.



Le tappe del successo

Analytics & Data Intelligence



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Dati per Decisioni Immediate

Per ottimizzare le performance in tempo reale, abbiamo implementato un sistema avanzato di analytics che ci ha permesso di monitorare e analizzare ogni singolo dato, garantendo decisioni rapide e informate.

Il nostro approccio include:

- ✓ **Dashboard personalizzate in tempo reale**
 - Le dashboard permettono di ottenere un controllo completo dei KPI.
- ✓ **Report chiari e facilmente accessibili**
 - I report offrono una visione completa di metriche operative e strategiche come AOV, CPA, ROAS, MER, LTV, retention, frequenza d'acquisto, e flussi attivi.
- ✓ **Tracciamento preciso e ottimizzato**
 - Il tracciamento fornisce una visione totale degli eventi, migliorando l'affidabilità dei dati raccolti.
- ✓ **Integrazione con CRM & piattaforme pubblicitarie**
 - L'integrazione permette di sfruttare la segmentazione avanzata e garantire un miglioramento costante delle performance delle campagne.



Risultati



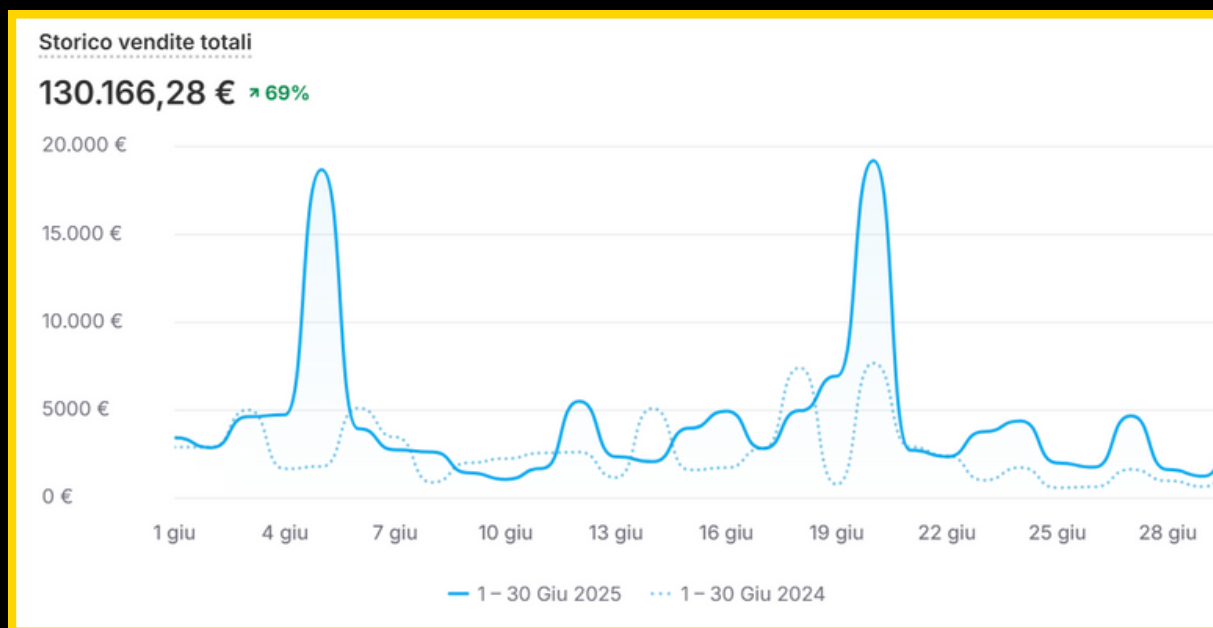
Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Record Estivo: I Risultati di Avalon

L'estate del 2025 ha segnato un record per Avalon, con un **+69% YoY nelle vendite estive**.

Questo successo è il risultato di una strategia precisa che ha intercettato il momento giusto per ogni prodotto e creato messaggi in sintonia con le esigenze dei consumatori.



Le aggiunte al carrello sono cresciute del **44%** e gli ordini del **12%** rispetto all'anno precedente, confermando l'efficacia della strategia.

Un incremento che dimostra l'impatto di **una pianificazione data-driven**, che ha unito creatività, tempismo e analisi dei comportamenti d'acquisto.



Riflessioni finali



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)

Conclusioni

Strategia, Non Stagionalità

Il presente case study dimostra come un'estate da record non sia mai solo questione di stagionalità, ma il risultato di un lavoro analitico, coordinato e creativo.

Avalon Italia, partendo da una fase di crescita stagnante, è riuscito a:

- Identificare i prodotti giusti da promuovere nei momenti chiave
- Creare contenuti su misura per ciascuna fase del funnel e per target B2C e B2B
- Ottimizzare le performance con un ecosistema di email marketing e automazioni ben strutturato
- Espandere la propria visibilità attraverso nuovi canali pubblicitari come TikTok Ads

Il risultato?

Un incremento del **+69% YoY** nel periodo estivo, senza sconti né promozioni aggressive, ma con una strategia data-driven e una perfetta sinergia tra creatività, canali e timing.

Lezioni per il Successo

Dati al centro per decisioni mirate

Senza una misurazione chiara, le campagne rischiano di essere inefficaci. Avalon Italia ha adottato un sistema avanzato di analytics per ottimizzare i risultati in tempo reale.

Branding che converte

Un posizionamento definito e una narrazione coerente migliorano il tasso di conversione e riducono il CAC. Avalon Italia ha costruito una comunicazione unificata su tutti i canali.

Flussi e automazioni al servizio del business

L'automazione intelligente aumenta il valore degli utenti nel tempo. Avalon Italia ha creato percorsi personalizzati per ogni segmento, migliorando l'efficacia delle campagne.

Preparazione per la scalata

Avalon Italia ha ottimizzato feed, tracciamenti e budget per garantire che le campagne su Meta, Google e TikTok Ads potessero crescere in modo efficace.

Espansione multicanale

L'espansione su TikTok Ads ha aumentato la visibilità, alimentando la crescita in sinergia con le campagne su Meta e Google.

CONSIDERAZIONI

Strategia Vincente con WebGas.net

Il **record estivo di fatturato** di Avalon italia è il risultato di una pianificazione meticolosa e di un'esecuzione perfetta, gestita con l'esperienza e il supporto del team di WebGas.net su:

- Pianificazione Strategica di Business
- Esecuzione e Monitoraggio di tutte le Attività

Il risultato di questo **approccio strategico** è stato un'estate da record per Avalon, con performance mai raggiunte prima, grazie all'implementazione di **attività mirate e metriche chiare che hanno guidato ogni decisione.**



"La collaborazione con il team di WebGas è stata cruciale per il nostro successo e la **crescita aziendale.**"

Salvatore Cristiano
CEO @AVALON ITALIA



Bonus



Se il tuo fatturato è stabile ma non cresce come dovrebbe, ti aiutiamo a sbloccare il prossimo livello.

[Prenota ora la tua sessione strategica](#)



Per continuare a spingere Avalon Italia verso **nuovi livelli di competitività**, abbiamo integrato Waizy.Pro: uno **smart assistant** progettato per fornire supporto preciso e contestuale agli utenti **in tempo reale**.

In particolare, attraverso un'apposita chat **Waizy.Pro è in grado di:**

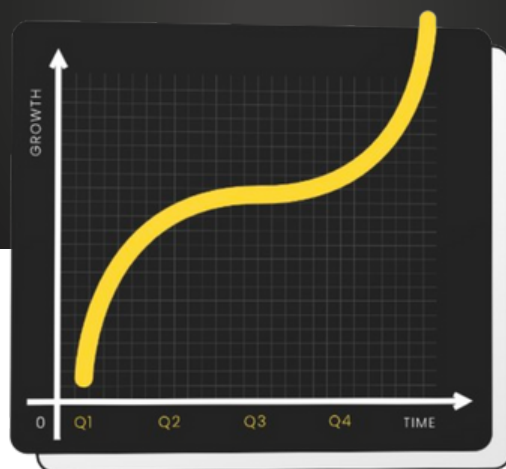
- ✓ Rispondere alle FAQs su prodotti, spedizioni e installazione
- ✓ Suggerire alternative e confrontare modelli in base ai bisogni reali dell'utente
- ✓ Cogliere il contesto della conversazione e riportarlo agli operatori umani ove necessario.
- ✓ Ridurre il carico operativo della customer care, automatizzando le richieste più ricorrenti

Con Waizy.Pro, l'assistenza diventa parte attiva del percorso d'acquisto: la crescita trova sostegno senza sacrificare la qualità dell'esperienza, e **le performance dell'eCommerce aumentano anche nei momenti di maggiore traffico**.



Vuoi scalare il tuo eCommerce in modo prevedibile e profittevole?

Scrivici per una sessione strategica Gratuita.



PRENOTA ORA LA TUA SESSIONE STRATEGICA



WEBGAS.NET
YOUR DIGITAL GROWTH PARTNER