



SMART REACTION TOOLKIT

Strategic Marketing & Sales Management:

Recuperare e potenziare le relazioni con i clienti

STRATEGIC MARKETING & SALES MANAGEMENT

Le problematiche da affrontare

Per fronteggiare la situazione complessa creata dal COVID19 gran parte delle imprese ha agito sui costi, individuando tutte le aree di razionalizzazione, comprimendo ove possibile e posticipando spese discrezionali. Le spese e gli investimenti di marketing e sales management ne hanno fortemente risentito, e le relazioni con i clienti si sono trasferite al 100% nel mondo virtuale. Il conto economico però vede come prima voce i ricavi, sui quali è arrivato il momento di agire con forza e determinazione per mantenere i margini positivi.

La considerazione dei ricavi e dei margini richiede però anche una riflessione strategica sulla direzione da intraprendere, perché la pandemia potrebbe avere ridisegnato i confini del business mortificando alcuni business storici ma anche aprendo nuove opportunità.

Il toolkit di Strategic Marketing & Sales Management contiene modelli e tecniche per svolgere questi passi:

- 1** ▶ Analisi strategica del modello di business dell'azienda e sua proiezione nel breve-medio termine. Definizione ed eventuale revisione del posizionamento dell'azienda nei suoi mercati di riferimento;
- 2** ▶ Analisi e segmentazione del portafoglio clienti in termini di fatturato e di margine per definire le priorità di intervento e individuare le azioni di customer relationship management;
- 3** ▶ Strategia e politica di vendita. Riconfigurazione del ruolo del venditore e revisione della struttura di vendita;
- 4** ▶ Brand audit, in termini di revisione degli elementi che concorrono a definire il marchio e la sua configurazione nei vari luoghi in cui viene utilizzato: dal sito Internet al company profile al catalogo dei prodotti allo stand della fiera al materiale di merchandising;
- 5** ▶ Strategia e politica di comunicazione. Revisione e impostazione delle iniziative di comunicazione sia classica sia sui social media. Definizione dei contenuti, redazione di un piano editoriale, planning delle iniziative, definizione del budget.

Una soluzione operativa

Per affrontare tutte queste problematiche, LIUC Business School ha sviluppato uno specifico TOOLKIT, una soluzione che prevede:

- la costituzione di un **team dedicato**, formato da docenti e professionisti senior che hanno maturato una pluriennale esperienza in progetti di advisory
- l'**affiancamento** ai decisori aziendali per aiutarli nel difficile compito di identificare le migliori soluzioni possibili rispetto ai vincoli esterni e alle criticità interne
- lo sviluppo di un **approccio** estremamente **operativo e pragmatico**, perché il fattore velocità è più che mai fondamentale
- l'adozione di una **metodologia di lavoro flessibile** per svolgere le attività sia in remoto che in presenza in funzione delle prescrizioni in vigore





Analisi della situazione AS-IS

attraverso la raccolta e la condivisione di dati e informazioni rilevanti



Validazione del data set:

eventuale integrazione e sua elaborazione mediante metodologie e strumenti software appositamente sviluppati



Identificazione di una serie di **proposte alternative** corredate da condizioni di fattibilità tecnica e sostenibilità economica



Discussione con i vertici aziendali per una corretta

valutazione dei trade-off costo/tempo delle opzioni alternative



Decisione finale e sviluppo di un action plan con cui l'azienda può procedere alla implementazione della soluzione identificata



TEMPI E COSTI PER L'ATTIVAZIONE

La durata di un singolo toolkit è **4 -6 settimane** a partire dalla disponibilità dei dati forniti dall'impresa.

Il costo per ciascun toolkit è di **Euro 9.500 + IVA**

Nel caso in cui sia di interesse per l'azienda attivare **più toolkit**, si procederà a definire un'offerta personalizzata.



PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Inviare una mail a:
cmauri@liuc.it
mgiani@liuc.it
per fissare un primo web meeting.



LIUC Business School
Corso Matteotti, 22 - Castellanza VA

www.liucbs.it

SCOPRI DI PIÙ



Follow Us!



LIUC Business School