

.COM

Miglioramento del posizionamento aziendale e individuazione di mercati potenziali.

OBIETTIVI

Ottimizzare la strategia commerciale
massimizzando la redditività delle vendite

A CHI È RIVOLTO

Direzione
Responsabile commerciale
Addetti alla funzione commerciale



RISULTATI

Potenziamento del marketing aziendale
Valutazione portafoglio clienti
Individuazione lead potenziali
Analisi posizionamento in relazione ai propri concorrenti
Definizione potenziale dell'azienda nel mercato di riferimento



KICK OFF MEETING



STUDIO DI MERCATO
🕒 2 INCONTRI



IL MODELLO AZIENDALE
🕒 1 INCONTRO



STUDIO DEI CLIENTI
TARGET
🕒 3 INCONTRI



ANALISI DELLA
CONCORRENZA
🕒 2 INCONTRI



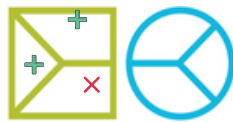
PERCHÉ I CLIENTI TI
SCELGONO?
🕒 1 INCONTRO



L'ESPERIENZA DI
ACQUISTO DEL CLIENTE
🕒 1 INCONTRO



VALORE AL CLIENTE
🕒 1 INCONTRO



INTERVISTA AL CLIENTE
OPZIONALE



L'AZIENDA DI DOMANI
🕒 1 INCONTRO

