

.COM

SVILUPPO DELLE VENDITE VERSO I MERCATI OBIETTIVO

OBIETTIVI

Definizione e ottimizzazione della strategia commerciale verso i mercati obiettivo

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



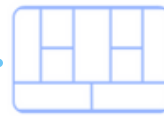
KICK OFF MEETING



STUDIO DI MERCATO
🕒 2 INCONTRI



IL MODELLO AZIENDALE
🕒 1 INCONTRO



STUDIO DEI CLIENTI
TARGET
🕒 3 INCONTRI



ANALISI DELLA
CONCORRENZA
🕒 2 INCONTRI



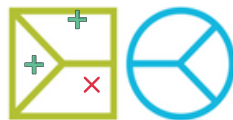
PERCHÉ I CLIENTI TI
SCELGONO?
🕒 1 INCONTRO



L'ESPERIENZA DI
ACQUISTO DEL CLIENTE
🕒 1 INCONTRO



VALORE AL CLIENTE
🕒 1 INCONTRO



INTERVISTA AL CLIENTE
OPZIONALE



L'AZIENDA DI DOMANI
🕒 1 INCONTRO

