



PMI: COSTRUIRE UN PIANO DI MARKETING

“I clienti costituiscono il cuore di ogni modello di business....Un’azienda deve decidere consapevolmente quali segmenti rivolgersi e quali, invece, trascurare”

A. Osterwalder – Creare modelli di Business

CARATTERISTICA DEL CORSO

Le piccole imprese nascono spesso negli scantinati e vengono portate avanti da imprenditori solitari e coraggiosi. Poi, però, si sviluppano e si strutturano e con il passare del tempo quegli imprenditori solitari abilissimi nei loro mestieri si rendono conto che l’abilità personale non può colmare sempre ogni questione. Soprattutto per quel che riguarda le scelte strategiche e operative.

Un buon corso di Marketing aiuta ad analizzare i punti di forza e di debolezza dell’azienda, sviluppare adeguate strategie e concretizzandole nell’erogazione di prodotti e servizi.

DOCENTE

Gabriele Destrini è laureato in Scienze della Formazione all’Università di Verona.

Ha collaborato con lo Studio Cesaro e Associati (www.cesaroeassociati.it) prima come tirocinio poi come partecipante ad un corso di Marketing, ed infine come ricercatore nel progetto di Marketing Sportivo in Val di Fiemme.

Attualmente collabora con CPL SERVIZI dove segue l’Area Comunicazione e Raccolta Fondi.

Dal 2010 è Consulente Assicurativo per Allianz.

Gabriele Destrini Consulting

VIA RAGUIA 26 – 36045 LONIGO (VI) - DSTRGL81M20L781L 03523500241 - Cell: 3497207396
info@gabrieledestrini.it www.gabrieledestrini.it

ARGOMENTI

MODULO 1: ANALISI INTERNA

- Fatturato
- Clienti
- Prodotti
- Margini
- Stagionalità
- Previsioni future

"se avessi chiesto ai miei clienti cosa desideravano, mi avrebbero risposto che volevano semplicemente un cavallo più veloce"

H. FORD

MODULO 2: ANALISI DEI DATI ESTERNI

- Contesto Socioeconomico
- Il territorio
- La concorrenza
- Le alleanze
- Il posizionamento dell'organizzazione

MODULO 3: PIANIFICAZIONE

- Analisi SWAT
- Business Model Canvas
- Obiettivi di Vendita, Profitto e Comunicazione
- Tempi (Gandt...)

MODULO 4: MARKETING MIX

- Target
- Prodotti
- Prezzo
- Distribuzione
- Comunicazione
- Marchio

MODULO 5: STRATEGIE DI VENDITA

- Motivazione: motivare all'azione
- Scala del valore
- Il principio della reciprocità
- Gestire obiezioni
- (cosa) Vendere attraverso facebook

Gabriele Destrini Consulting

VIA RAGUIA 26 – 36045 LONIGO (VI) - DSTRGL81M20L781L 03523500241 - Cell: 3497207396
info@gabrieledestrini.it www.gabrieledestrini.it