

SVILUPPARE IL MERCATO NAZIONALE

- > Sviluppare il mercato nazionale scheda 1.a
- > Sviluppare il mercato internazionale scheda 1.b
- > Pianificare l'azione commerciale scheda 1.c
- > Promuovere il marchio scheda 1.d



I BISOGNI DELL'AZIENDA

- Hai voglia di far crescere la tua azienda?
- Sei pronto per vendere i tuoi prodotti su tutto il territorio nazionale?
- Ti interessa rendere più efficiente il tuo processo di vendita?
- Conosci il potenziale di vendita dei tuoi prodotti/servizi a livello nazionale?
- Conosci la percezione che i clienti hanno dei tuoi prodotti/servizi rispetto a quelli dei concorrenti?
- Sai chi sono e come operano i tuoi concorrenti?
- Sai come cercare e contattare nuovi clienti?

I RISULTATI PER L'AZIENDA

- Maggiore efficacia ed efficienza dell'attività commerciale sui mercati esteri (aumento del fatturato e/o riduzione dei costi).
- Definizione di un Piano operativo di sviluppo e realizzazione delle azioni previste.

II PERCORSO

- > Analisi iniziale delle caratteristiche dell'azienda e dei suoi mercati
- > Analisi approfondita delle caratteristiche di uno o più segmenti di mercato
- > Analisi dei concorrenti
- > Analisi della percezione da parte dei clienti della qualità offerta dall'azienda
- > Identificazione lista potenziali clienti
- > Redazione del piano operativo e definizione azioni di sviluppo
- > Realizzazione delle attività pianificate e inizio dell'attività commerciale (primo contatto dei nuovi clienti)