

RESOL/E

by ErgonGroup

PRIMA DI INIZIARE



Controlla che l'audio del tuo microfono
e la videocamera siano disattivati



DIRETTA LIVE

Aumentare le vendite con il marketing

MER 05/07 | 14:30-15:30

RESOL/E



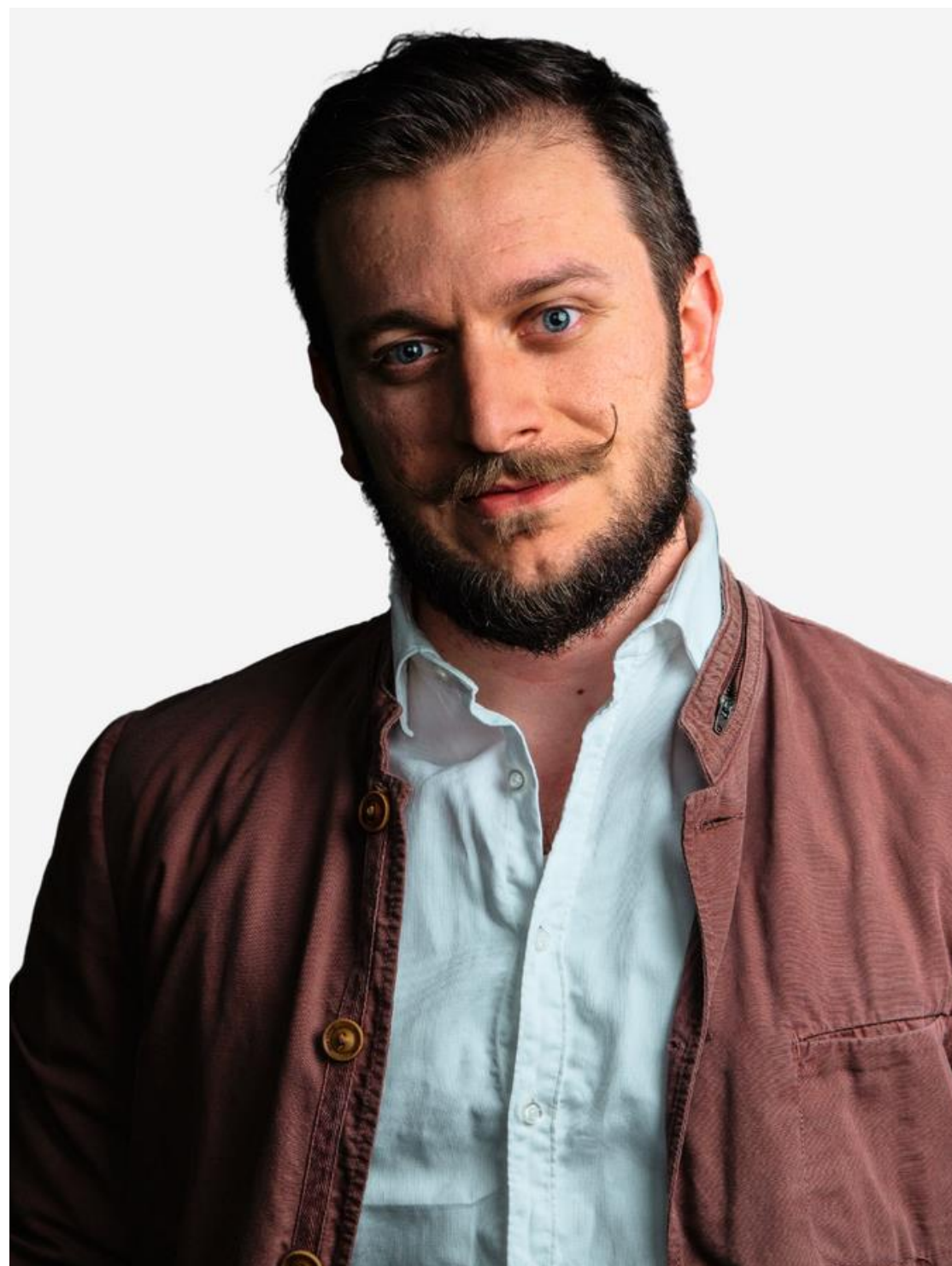
/ CHI SIAMO

SPEAKER

LEONARDO PICCOLO

Area Marketing & Sales Director

Consulente e responsabile marketing, Leonardo vanta una pluriennale esperienza, nonché **un'innata e vera passione per il Marketing**. Supporta le imprese con un approccio improntato alla **definizione del brand** e di una **strategia aziendale** costruite sul vissuto e sulla personalità del cliente.



/ CHI SIAMO

SPEAKER

MASSIMO GOBBO

Strategic Marketing Consultant

Consulente di **marketing strategico** per l'innovazione e la crescita aziendale, Massimo lavora nel mercato B2B offrendo alle imprese **soluzioni personalizzate e guidate dai dati** per migliorare l'operatività, identificare nuove opportunità commerciali e sviluppare piani d'azione efficaci.

/ AGENDA

1

BRAND REPUTATION: COSTRUIRE UN'IDENTITÀ AZIENDALE

Metodo e pianificazione alla base della comunicazione di valore

2

DIFFERENZIARE IL PRODOTTO

Conoscere i competitor e orientare il business al mercato, creando, comunicando e fornendo valore al cliente

3

DAL DIRE AL FARE

Consigli pratici & casi di successo

01. BRAND REPUTATION

METODO E PIANIFICAZIONE ALLA BASE DELLA COMUNICAZIONE DI VALORE

/ Parliamo di Brand

**Con chi prenderesti
un caffè al termine
di questo webinar?**



/ Parliamo di Brand

Il valore del brand nel
mercato B2B: oltre
i prodotti, l'arma segreta
per il successo aziendale



Immagine creata con Microsoft BING tramite tecnologia Dall-e

/ Vantaggi dell'attività di Branding

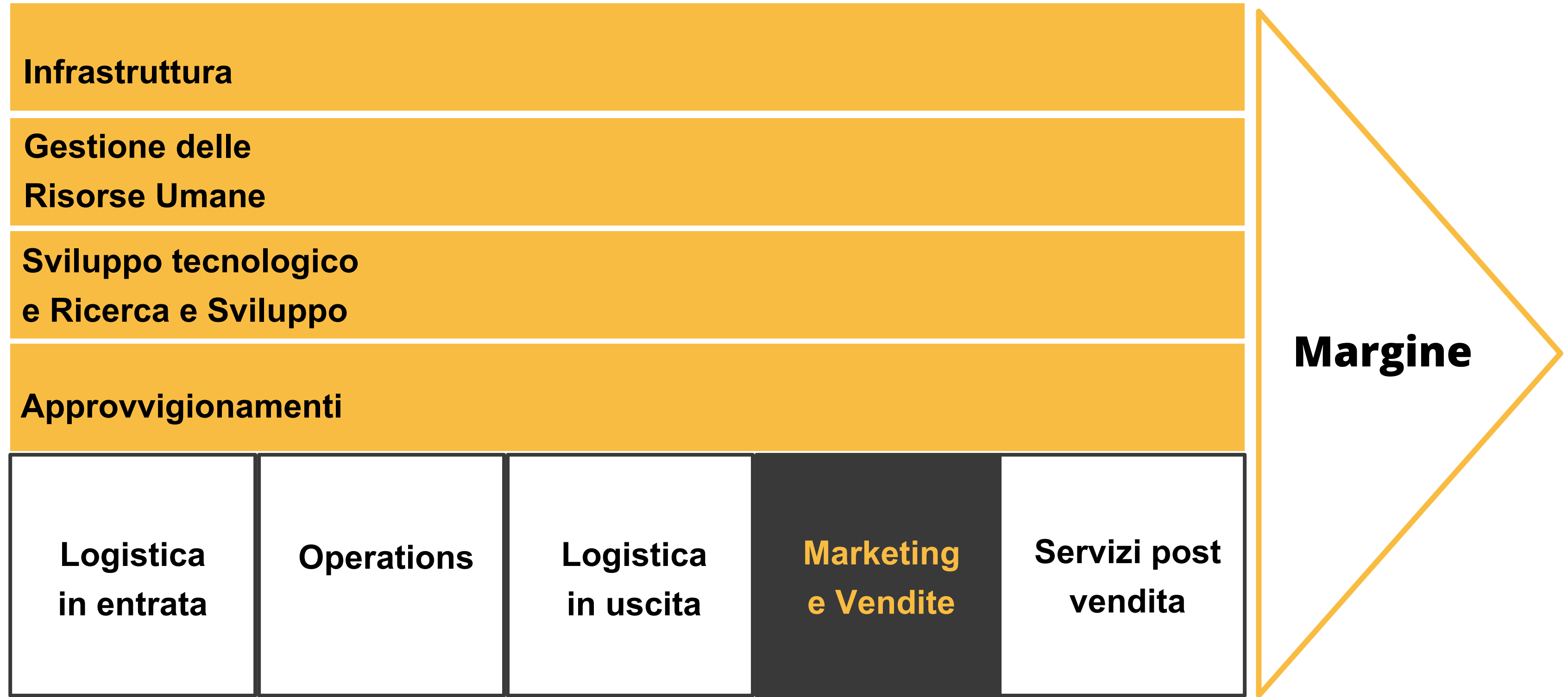


- Differenziazione
- Credibilità
- Riconoscibilità
- Leva di Marketing
- Valore aziendale

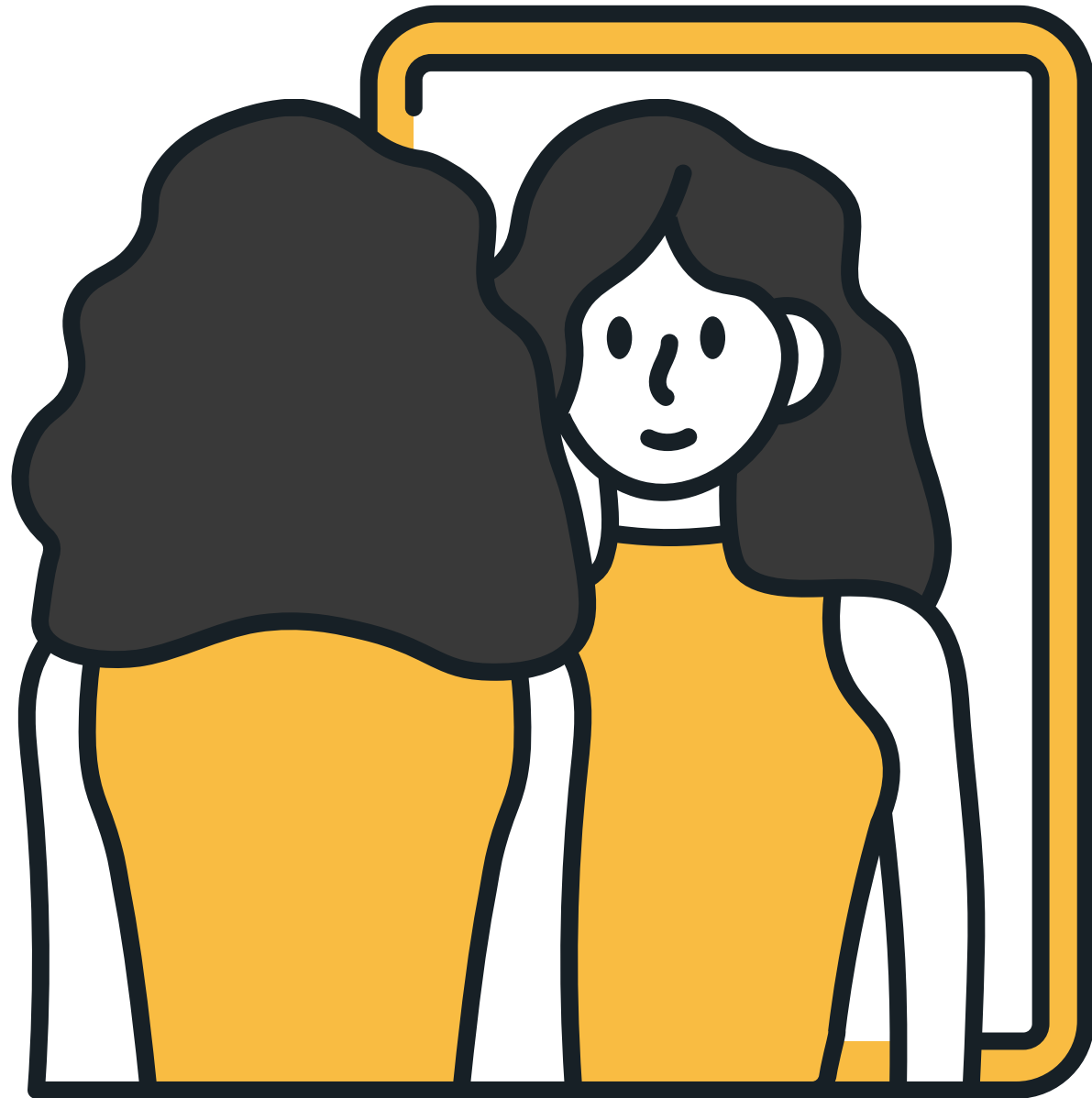
02. DIFFERENZIARE IL PRODOTTO

**CONOSCERE I COMPETITOR
E ORIENTARE IL BUSINESS
AL MERCATO**

/ La catena del valore di Porter



/ La catena del valore di Porter



Un brand forte e di successo ha un processo di costruzione lungo, a cui dedicare risorse, strategia, visione ed energie.

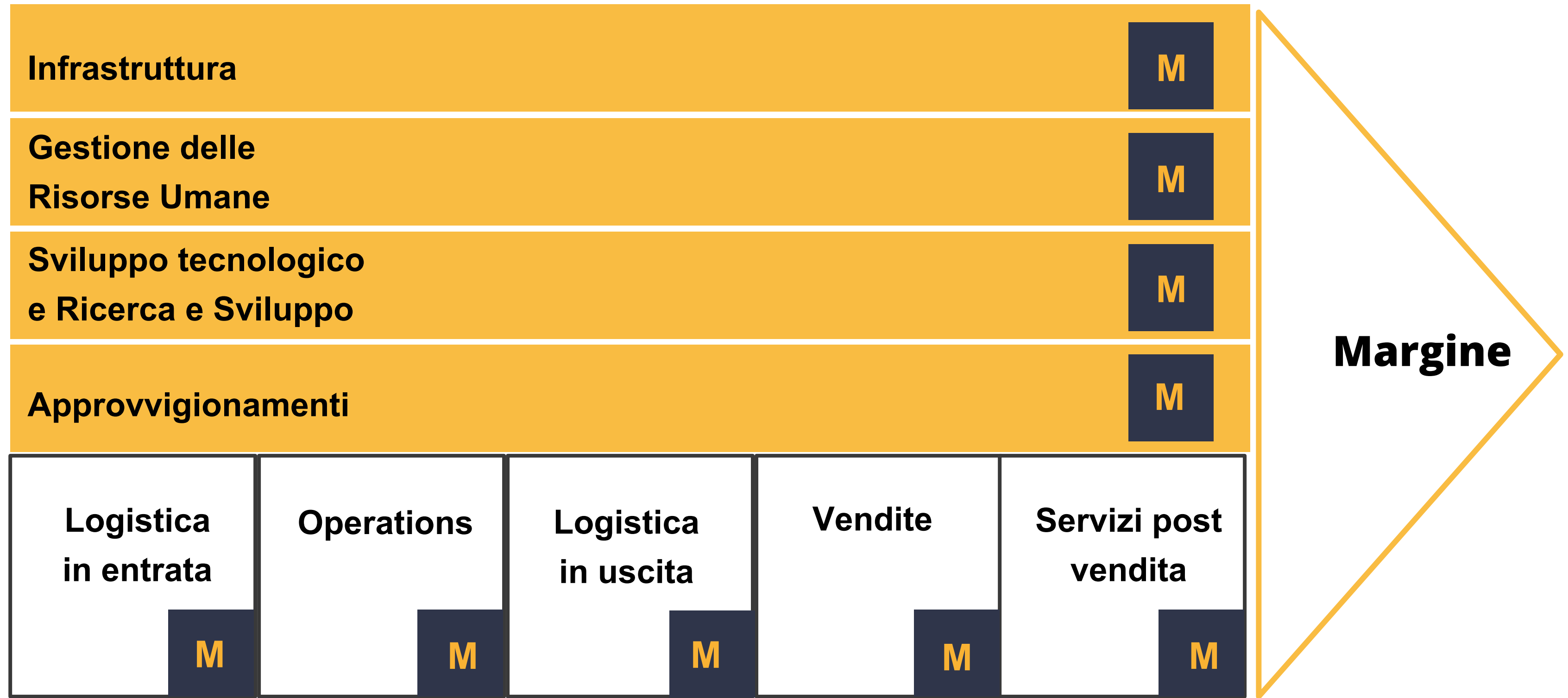
Il BRAND è un asset fondamentale di ogni azienda.

/ Unique Selling Proposition



- A: competizione
- B: orgoglio
- C: partita persa
- D: **VANTAGGIO**

/ La catena del valore di Porter



02. DIFFERENZIARE IL PRODOTTO

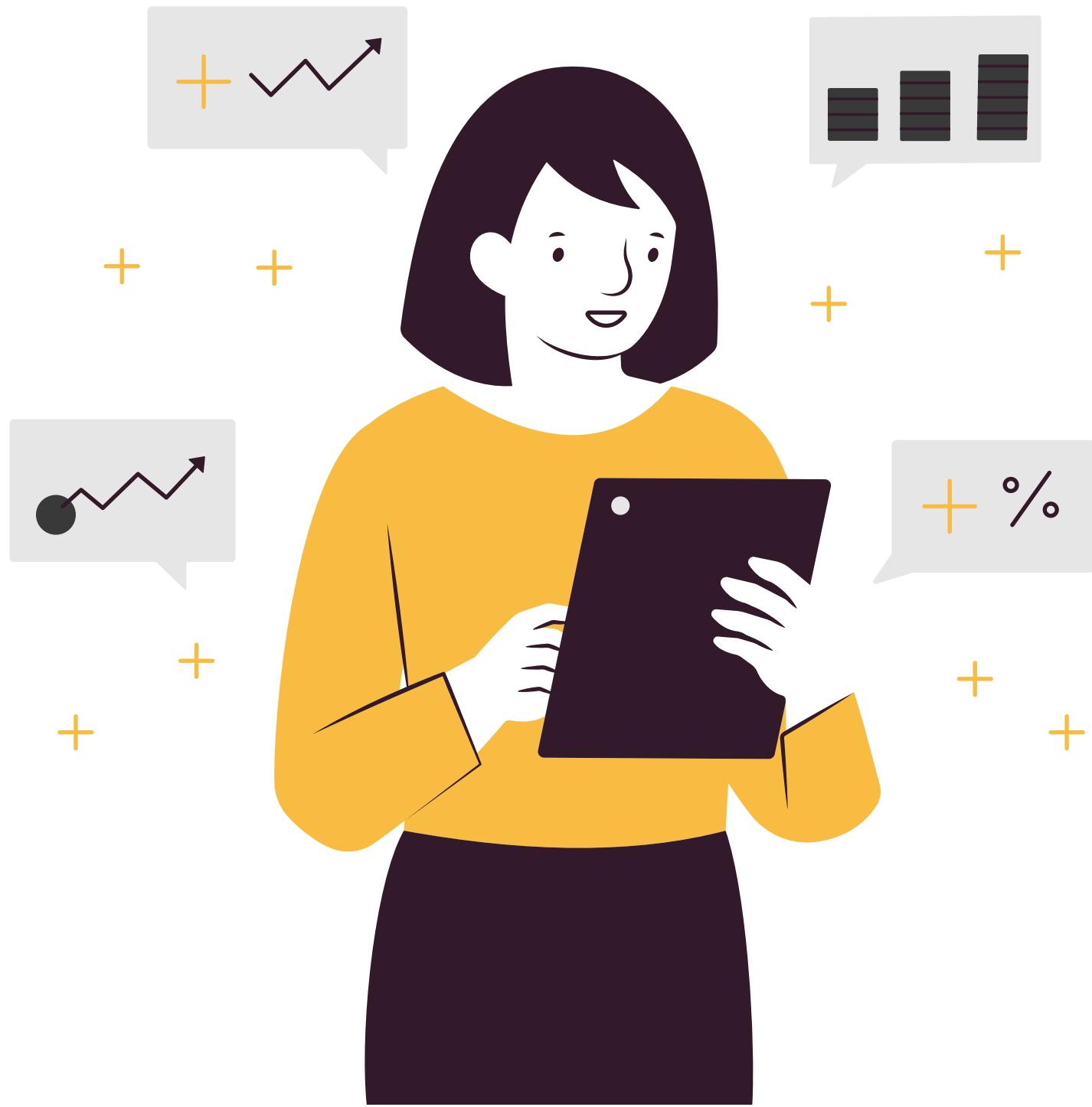
**CREARE, COMUNICARE
E FORNIRE VALORE
AL CLIENTE**

/ L'acquisto come esperienza



- **86%** dei buyer B2B è disposto a pagare di più per un'esperienza migliore (Fonte: PWC)
- **73%** dei clienti B2B afferma che un'esperienza d'acquisto positiva è un fattore decisivo nella scelta del fornitore (Fonte: PWC)
- **91%** dei clienti B2B dichiara che la comunicazione personalizzata e rilevante da parte dei fornitori è fondamentale per il successo dell'acquisto (Fonte: Salesforce)

/ Strumenti a supporto della crescita



Essere market-oriented significa abbandonare la logica "*devo vendere quello che produco*" e adottare quella "***produco quello che i clienti acquisteranno***"

03. DAL DIRE AL FARE

**DESIGN THINKING
E BRANDING STRATEGICO:
EL TAMISO SOCIETÀ
COOPERATIVA AGRICOLA**



/ Dal dire al fare

In diretta dal Campo

Intervista a **Andrea Bonaldo**,
COO El Tamiso Società
Cooperativa Agricola



RESOL/E

03. DAL DIRE AL FARE

**CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT,
RACCOLTA DATI:
GRUPPO PIAZZETTA SPA**



/ Dal dire al fare

In diretta dal Campo

Intervista a **Manuel Michielin**,
CMO Piazzetta Group



RESOL/E

03. DAL DIRE AL FARE

TRA BUSINESS MODEL CANVAS E ANALISI SWOT: L'ESPERIENZA DI GMG SPA



/ Dal dire al fare

In diretta dal Campo

Intervista a **Alessandro Favarato**,
CEO G.M.G.

/ L'ESPERIENZA DI GMG SPA

<https://bit.ly/webinar-aumentare-le-vendite-alessandro-favarato>

AUMENTARE LE VENDITE

/ DOMANDE

Chiedete in chat le vostre curiosità

RESOL/E

AUMENTARE LE VENDITE

/ CONTATTI

Resolve è la divisione consulenza di ErgonGroup

CONTATTI

 info@resolve-consulenza.it

 www.resolve-consulenza.it

 +39 049 636 5600

Sede legale

Viale Dell'Industria, 21
35129 – Padova (PD)

Sedi operative

Friuli Venezia Giulia, Veneto,
Lombardia, Toscana

RESOL/E

RESOL/E

by ErgonGroup