



Incentiva le vendite

Strategie commerciali e Servizi per le Vendite

Via Toscana, 71 – 40141 Bologna - Tel 051/4981690 – fax 051/479861
www.emineo.it – info@emineo.it

I servizi



Strategie commerciali

Direzione Commerciale On Demand

*Creazione di Reti e Canali commerciali
aggiuntivi ed integrativi
ai tradizionali*

Tutte le Imprese, grandi o piccole, hanno la necessità di valutare il proprio cammino, verificare la rotta intrapresa per poter prendere decisioni e, a volte, cambiare direzione e/o modificare comportamenti allo scopo di ottenere i migliori risultati.

Le “percezioni selettive” di chi vive da dentro l’azienda da molto tempo, possono far vedere le cose attraverso una lente che non consente di cogliere adeguatamente i cambiamenti e le variazioni.

Il metodo Emineo permette all’imprenditore di vedere “da fuori” la propria azienda, le proprie dinamiche ed il mercato in cui si opera, con una visione d’insieme e scevra da coinvolgimenti emotivi o da interessi fuorvianti.

Come si è modificato il mercato di riferimento?

La rete commerciale è adeguata alle nuove esigenze?

... e l'offerta commerciale?

Come differenziarsi dalla concorrenza?

È arrivato il momento di cambiare o ampliare il mercato di riferimento?

È una buona idea inserire i nuovi prodotti?

Il mercato mi riconoscerà se cambio comunicazione/nome/marchio?.....

Le aziende, oggi, non possono più solamente sfruttare un mercato già esistente, ma individuare nicchie o segmenti in grado di produrre crescita, oltre a diversificare la propria offerta ed organizzazione, per definire un vantaggio competitivo difendibile.

La Direzione Commerciale On Demand è un servizio concepito per le aziende che intendono usufruire della collaborazione di un Direttore Commerciale esperto, il quale pone in opera in azienda, con effetto immediato, il bagaglio culturale e di esperienze pratiche maturate in prima persona senza però i vincoli ed i costi tipici dell'assunzione di un dirigente aziendale.

Il servizio può essere svolto a tempo parziale o a tempo integrale, per periodi definiti (a progetto) oppure essere continuativo, in ogni caso prevede da parte di chi lo svolge l'assunzione di tutti gli oneri e le responsabilità normalmente previste in azienda per il ruolo di Direttore Commerciale.

Il servizio di Direzione Commerciale On Demand può prevedere, a seguito di una prima fase di attività e previo accordo espresso, una forma di condivisione del rischio aziendale in merito alla buona riuscita del progetto, oggetto del mandato.

Le principali aree d'intervento del servizio sono:

La gestione ed ottimizzazione dell'organizzazione commerciale e marketing esistente in azienda, sia essa diretta che indiretta, rivolta al B2B o al B2C

Lo studio e la creazione di nuove organizzazioni commerciali e marketing, sia dirette che indirette, rivolte al B2B che al B2C

Ideazione ed implementazione di nuovi sistemi di vendita

La Direzione Commerciale On Demand è rivolta alle aziende che vogliono migliorare le loro prestazioni in ambito di marketing e gestione della forza vendite

alle aziende che, per dimensione o per scelta, non hanno una direzione commerciale strutturata che esegue un piano commerciale monitorabile e dai risultati verificabili

alle aziende che intendono dotarsi di una direzione commerciale interna ma prima di decidere a chi affidarla, preferiscono avere un piano commerciale completo con obiettivi chiari e fissati, in modo da poter facilmente misurare le performance del futuro dirigente

... alle aziende che sono consapevoli dei possibili margini di miglioramento nelle prestazioni dei propri venditori e intendono sviluppare strumenti e strategie per avviare un piano di riorganizzazione e gestione della forza vendite

alle aziende che intendono aggredire nuove fette di mercato, attraverso il lancio di nuovi prodotti o l'aggiornamento dell'offerta esistente, oppure l'allargamento della propria area geografica di intervento, rivolgendo la propria offerta a settori nuovi della clientela

alle aziende che desiderano sviluppare un preciso piano di business e un'analisi di mercato a supporto del progetto.

*Creazione di Reti e Canali
Commerciali aggiuntivi ai tradizionali*



*Vendere ad un cliente conosciuto è 10 volte più facile,
economico e rapido rispetto alla medesima vendita effettuata
verso un nuovo cliente.*

*La ricerca e creazione di reti e canali commerciali
aggiuntivi ed integrativi ai tradizionali, consente di
aumentare il numero di nuovi clienti, attraverso le relazioni di
terzi.*

*Creazione di Reti e Canali
Commercials aggiuntivi ai tradizionali*



Reti, Organizzazioni e Canali commerciali Integrativi, sono spesso individuabili tra operatori commerciali o tecnici, che già forniscono o assistono il potenziale cliente desiderato con altri servizi e/o prodotti, compatibili con i servizi e/o prodotti che si desidera distribuire e che hanno rapporti di fiducia fornitore /cliente.

L'adesione da parte dei componenti della rete commerciale alla nuova iniziativa, dipende dal vantaggio competitivo che i nuovi prodotti e/o servizi offerti, possano portare nella vendita dei prodotti e/o servizi che essi già trattano.

*Creazione di Reti e Canali
Commerciali aggiuntivi ai tradizionali*



Molti sono già stati i casi di successo dell'applicazione di questa metodologia commerciale, utile in particolare per

superare in rapidità la concorrenza nello sfruttare opportunità generate da nuove tendenze o da nuove disposizioni di legge,

raggiungere rapidamente una nuova area di mercato mai tentata prima e per la quale non si ha esperienza diretta o risorse umane sufficienti,

*Creazione di Reti e Canali
Commerciali aggiuntivi ai tradizionali*



*... aumentare rapidamente le proprie potenzialità
commerciali senza aumentare la propria struttura ed i costi
fissi,*

*abbattere i costi commerciali e comunicativi per
raggiungere una specifica area di mercato.*

*Hanno conosciuto le strategie commerciali
ed i servizi per le vendite Emineo:*



Incentiva le vendite

GRUPPO R.C.H. S.P.A.	Registratori di cassa	Direzione Commerciale e Marketing
DATA4 S.R.L.	Casse automatiche di pagamento	Direzione Commerciale e Marketing
ELSI RETAIL S.R.L. (Gruppo Sarema s.p.a)	Registratori di cassa	Direzione Commerciale
SHR INFORMATICA S.R.L. (Gruppo Sarema s.p.a)	Personal Computer	Direzione delle Operazioni Generali
AREACOM S.R.L.	Prodotti elettronici	Direzione Generale
TQM CONSULT S.P.A. (Gruppo Altran)	Sistemi Qualità	Direzione Marketing
TREND & CO S.R.L.	Ricerche di mercato e consulenza di direzione	Direzione Commerciale e Strategia aziendale
ISTITUTO CIRM S.P.A.	Ricerche di mercato	Strategia aziendale
POLYGLASS S.P.A.	Impermeabilizzanti per l'edilizia	Creazione di reti di vendita integrative
MBM S.P.A.	Cucine industriali	Sistemi di vendita attiva
CFM S.P.A.	Aspiratori industriali	Creazione di reti di vendita integrative
ELECTROLUX ZANUSSI S.P.A.	Elettrodomestici	Consulenza Marketing
INRES COOP	Servizi tecnologici	Consulenza Marketing
REALE MUTUA ASSICURAZIONI	Assicurazioni	Consulenza Marketing
ROMA MULTISERVIZI S.P.A.	Multiservizi	Consulenza Marketing
LIBCO S.P.A.	Disinfestazioni e derattizzazioni	Consulenza Marketing
GRIMALDI IMMOBILIARE S.P.A.	Mediazioni immobiliari	Consulenza marketing
LINDE KT	Impianti frigoriferi	Consulenza Marketing
INKO Italia S.r.l.	Integratori Alimentari	Strategia aziendale