

LE 5 CHIAVI DI MARKETING PER LE PMI

Contenuti	Metodologia
Le attività chiave per acquisire e mantenere clienti – una sequenza di lavoro, fattori di successo e insuccesso	autocasi – i partecipanti applicano alla loro impresa\realtà di mercato uno strumento chiave di marketing e vendite
Attirare clientela – illustrazione di strumenti di comunicazione tradizionale e innovativa e geomarketing e distribuzione	
Agevolare la fruizione dell'offerta – la qualità del servizio, visual merchandising, gestione della relazione	
Fornire soluzioni – perché il cliente deve comprare? Definizione del posizionamento, organizzazione del lavoro in coerenza con le richieste del cliente	
Rendere sostenibile il business - analisi di portafoglio, pricing, gestione degli acquisti, gestione del magazzino, comarketing, networking	
Fidelizzare – sistemi di fidelizzazione, crm, customer satisfaction e innovazione nell'offerta	