

ASCOLTO. DIALOGO. AZIONE.

CHI SIAMO

Sin dalla sua nascita Emineo ha potuto contare su un bagaglio di esperienza e competenze che l'hanno resa unica: il nostro lavoro non è mai stato la pura e semplice consulenza ma la condivisione, insieme agli imprenditori, di un percorso fatto di fatica, coraggio, capacità e, infine, risultati.

IL NOSTRO IMPEGNO

Siamo una società dedita allo sviluppo di progetti commerciali ai quali partecipiamo attivamente, come dei Partner.

IN COSA CREDIAMO

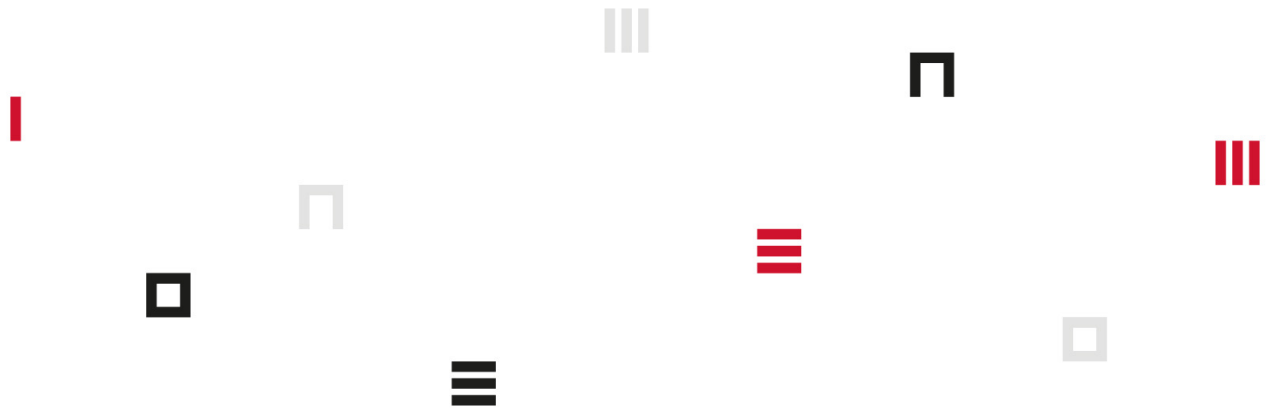
Abbiamo costruito Emineo mettendo al centro del nostro lavoro l'attenzione nei confronti delle imprese e il profondo rispetto per le idee e l'inventiva di chi ogni giorno si mette in gioco e accetta le sfide di un presente complesso. È attraverso l'ascolto e il dialogo che Emineo è riuscita a sviluppare metodi efficaci in grado di dare forma concreta alle idee più innovative.



ABBIAMO LAVORATO CON

(aggiornare!!!!)





RESP. MARKETING OPERATIVO
Fractional Management

“Il marketing è la scienza e l’arte di esplorare, creare e fornire valore per soddisfare i bisogni di un mercato target con un profitto. Il marketing identifica bisogni e desideri insoddisfatti. Definisce, misura e quantifica la dimensione del mercato identificato e il potenziale di profitto. Individua i segmenti in cui l’azienda è in grado di servire al meglio e progetta e promuove i prodotti e i servizi appropriati”.

Philip Kotler

ancora oggi considerato il padre del marketing moderno.



Cosa è il Marketing Operativo?

Il marketing operativo è considerabile **la parte finale del processo di marketing**, ossia l'ultima tappa dopo quella del marketing analitico e del **marketing strategico**. Il suo obiettivo è sostanzialmente quello di mettere in atto le strategie che sono state elaborate nelle fasi precedenti, consentendo alle tattiche individuate di vedere una realizzazione pratica.

All'interno del marketing operativo rientrano tutte quelle attività che **danno vita al piano strategico precedentemente creato**, definendo e predisponendo, inoltre, gli strumenti e le risorse per attuarlo (economiche, umane, software e così via). Occuparsi di marketing operativo significa, in sintesi, **passare dalla teoria alla pratica** e iniziare ad affacciarsi al mercato per proporre la propria offerta al pubblico target predefinito.

Un piano di marketing operativo ha **un orizzonte temporale di breve/medio termine** e serve per tradurre in tattiche quotidiane le strategie messe a punto nei passaggi precedenti. Il marketing operativo, infatti, definisce nel dettaglio tutte le task, gli strumenti e le modalità con cui si desidera comunicare la propria offerta al pubblico e ottenere visibilità, conversioni, fatturati o altri specifici risultati.



Delle 3 Aree del Marketing – Analitico, Strategico ed Operativo – il Responsabile del Marketing Operativo si occupa dunque della componente tattica che ha il compito di mettere in atto le strategie per raggiungere gli obiettivi strategici e commerciali (fase esecutiva).

Questa figura professionale si occupa infatti dell'attuazione e della realizzazione dei piani strategici di marketing, volti a raggiungere gli obiettivi commerciali dell'impresa per la quale lavora. Conosce approfonditamente l'organizzazione e la mission aziendale, in quanto cura in prima persona l'esecuzione operativa dei piani di marketing.

Lavora a stretto contatto con il CMO, se presente in azienda, oppure in sinergia con la direzione commerciale e vendite operando da ponte tra dipendenti, clienti, fornitori e team di gestione marketing.



Il marketing operativo si realizza, nella pratica, seguendo la teoria delle 4 P.

È stato Philip Kotler a teorizzare le **4P** del marketing mix, ossia Product, Placement, Price e Promotion. Sono questi i fattori chiave che un'azienda dovrebbe utilizzare per raggiungere i traguardi che si pone nella fase strategica.

Con **Product** si intendono le caratteristiche che il prodotto o servizio dovrà avere per incontrare le esigenze di uno specifico target di utenti.

Il **Price** sono invece tutte le politiche di prezzo che si possono mettere in atto per convincere il consumatore ad avvicinarsi all'offerta.

Il termine **Placement** si riferisce, invece, alla distribuzione commerciale che si vorrà dare al prodotto o servizio, ossia i canali attraverso i quali essi raggiungeranno la fetta di consumatori predeterminata.

Infine la 4° P, **Promotion**, rappresenta le strategie di comunicazione che veicolano il messaggio dell'azienda, la qualità dell'offerta e i suoi vantaggi per il consumatore finale.

Attraverso lo studio di ognuna delle 4P con precisione ed efficacia, il Responsabile del Marketing Operativo riuscirà a stabilire tutte le tattiche da utilizzare per parlare al pubblico di riferimento, i **canali da utilizzare per stimolarne l'interesse**, il budget da investire nella pubblicizzazione del brand, i contenuti di valore da proporre al pubblico e ogni altro aspetto concreto e attuativo.

Una delle attività fondamentali di cui si occupa il marketing operativo è anche il **monitoraggio dei risultati** delle tattiche messe in atto, ossia la valutazione del successo o dell'insuccesso di ogni campagna: i Key Performance Indicators (KPI) predeterminati saranno in quest'ottica, indispensabili per capire se i risultati hanno incontrato le aspettative.

Il Responsabile del Marketing Operativo presidia e coordina tutte le attività riconducibili a tutto questo.



PERCHÉ E QUANDO SERVE UN RESPONSABILE DEL MARKETING OPERATIVO

L'azienda ha bisogno di

- ✓ Assistere, sostenere e indirizzare l'Area di business con l'attuazione di opportune strategie di marketing
- ✓ Raccogliere ed analizzare dati al fine di riportare in modo accurato l'impatto ed i risultati delle attività di marketing.
- ✓ Pianificare strategie volte all'integrazione tra area marketing e vendite
- ✓ Rafforzare la ricerca di nuove opportunità di sviluppo per identificare margini di crescita e consolidamento del proprio fatturato
- ✓ Aggiornare i modelli commerciali e di mktg basandoli su dati provenienti dal mercato
- ✓ Prendersi cura della propria customer relationship e customer experience



IL MODELLO FRACTIONAL MANAGEMENT

Il **Fractional Management** è la via alternativa attraverso cui una PMI può accedere a risorse di qualità per migliorare i propri processi gestionali.

Caratterizzato da seniority ed esperienza di gestione, grande motivazione nella ricerca di un progetto e delle relative sfide e, su tutto, un approccio orientato al fare.

Porta in azienda professionalità, competenza e nuove visioni a dei costi accessibili proprio grazie alla modalità frazionata.

Il risultato sarà quello di accrescere le capacità delle persone già operanti in azienda, che alla fine di un intervento saranno in grado di fare le stesse cose meglio di prima oppure di nuove.



IL MODELLO FRACTIONAL Management

Il **Fractional Manager** fraziona il suo tempo lavorativo e lo distribuisce ad una o più società, per un certo numero di scopi definiti.

Collabora con più realtà e struttura la sua agenda mensile in base a presenze mirate verticali (es. una giornata intera) oppure orizzontali (Es. tutte le mattine).

Il **Fractional MOP Manager** offre la possibilità alle aziende di avere a disposizione un Responsabile del Mktg Operativo per alcuni giorni la settimana, senza investimenti considerevoli, godendo del valore aggiunto della nuova figura, senza assunzione, costruendo expertise all'interno dell'organizzazione, agendo anche da 'sparring partner' per i colleghi di altre aree funzionali o per gli azionisti.



PERCHÉ E QUANDO SERVE UN FRACTIONAL MOP Manager

Quando in azienda c'è bisogno di:

- ✓ Coprire posizioni organizzative ancora non presenti in azienda portando esperienza senza investimenti 'fissi', testando così il valore aggiunto della posizione, costruendo expertise all'interno dell'organizzazione.
- ✓ Per aziende in fase di crescita, in momenti di ristrutturazione o turnaround, per portare esperienze specifiche non presenti in azienda.
- ✓ In casi di uscita di un manager e l'eventuale selezione di uno nuovo
- ✓ Per gestire periodi di 'succession planning' facendo crescere la risorsa interna più potenziale ma non ancora pronta



LA NOSTRA IDEA DI FRACTIONAL MOP Manager

Il nostro Responsabile del Marketing Operativo di Emineo è un professionista che proviene dal mondo del marketing e dello sviluppo commerciale e ne conosce molto bene dinamiche e strumenti.

Ricopre un ruolo contemporaneamente operativo ed organizzativo. Coordinare e prende parte alle attività applicando oltre che la sua competenza marketing anche tutta la sua sensibilità commerciale.

Si relaziona con tutte le aree aziendali che sono coinvolte anche indirettamente dai processi di marketing e commerciali - da quella amministrativa a quella IT, alla comunicazione,.. – curando tutti gli aspetti che possono influenzare il raggiungimento degli obiettivi condivisi con la Direzione.

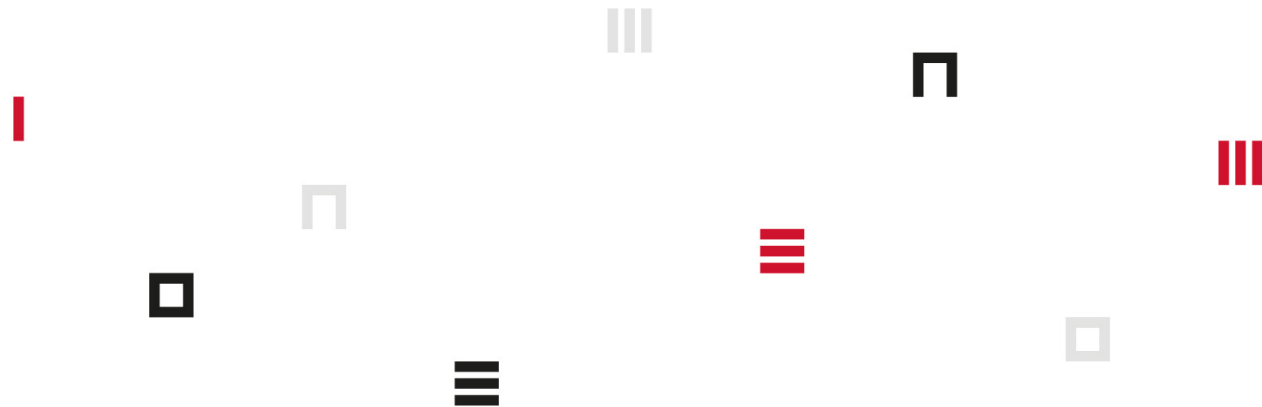


LA NOSTRA IDEA DI FRACTIONAL MOP Manager

Alcuni esempi di operatività del MOP Manager di Emineo:

- Individua opportunità di dialogo con il territorio e ne coordina le attività attraverso la realizzazione o la partecipazione a eventi, contest e workshop su argomenti vicini all'attività aziendale e di interesse collettivo anche organizzate da associazioni del territorio, atenei universitari, ...
- Conduce e coordina le interazioni tra le diverse aree aziendali coinvolte nella riorganizzazione degli strumenti di comunicazione. Per esempio nelle attività di restyling del sito web aziendale si occupa di definire gli obiettivi della comunicazione per le direzioni interne (HR, Commerciale, Acquisti, .., si interfaccia con l'agenzia di sviluppo web, coordina la raccolta di materiali e contenuti destinati al sito, definisce timing e scadenze e scandisce il ritmo di lavoro affinché siano rispettate.
- Raccoglie bisogni e necessità dall'area vendite e commerciale per strutturare strumenti di lavoro che siano rispondenti e di supporto all'attività quotidiana facilitando l'efficacia del lavoro del team.





Emineo Srl

BOLOGNA – Galleria Ugo Bassi 1
LECCO – Viale Europa 13 – Oggiono LC
www.emineo.it – info@emineo.it



ASCOLTO. DIALOGO. AZIONE.