

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 dedicata allo sviluppo commerciale. Partecipiamo attivamente alla realizzazione degli obiettivi mettendo le nostre competenze a disposizione delle aziende con cui scegliamo di collaborare. Conosciamo bene il mondo delle PMI e le sue esigenze. Incontriamo spesso imprenditori che per far crescere la propria azienda avrebbero bisogno di manager con esperienza. Noi siamo la soluzione a questa necessità, la nostra evoluzione da consulenti a fractional manager risponde al bisogno di questi imprenditori.

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

GunD IT & Logistic Consulting

ASOTECH
ADVANCED SOLUTIONS TECHNOLOGY

B&F design
BIANCHI & FONTANA

Pandolio

Labanti@Nanni
INDUSTRIE GRAFICHE E CARTOTECNICHE

FARGO srl

CESARE RAGAZZI
LABORATORIES

SANTERNO
CAPPARO GROUP

Labanti @ Nanni

RCH

sistemi
BOLOGNA

H
HESA

sardex.net
Circuito di Credito Commerciale

DOTVOCAL
WANT WANT ALLA TECNOLOGIA

HAPPILY
HAPPY - ultra - craft

nsi
Think Outside The Box

26
AHURA
ITALIAN
HANDMADE

TEAM ENGINEERING

Farotti
ESSENZE

RETE
SIOEL

M Media-Maker

BRIX

BANCOLINI
accanto a noi per il successo del symbol

castia
.me

LIBEROS

kimbe

MARIO WAY

trenkwalder

arob@se

EMDTIQ

Atala

vodafone

Cinti

OXO

Conserve Italia

REALE
MUTUA

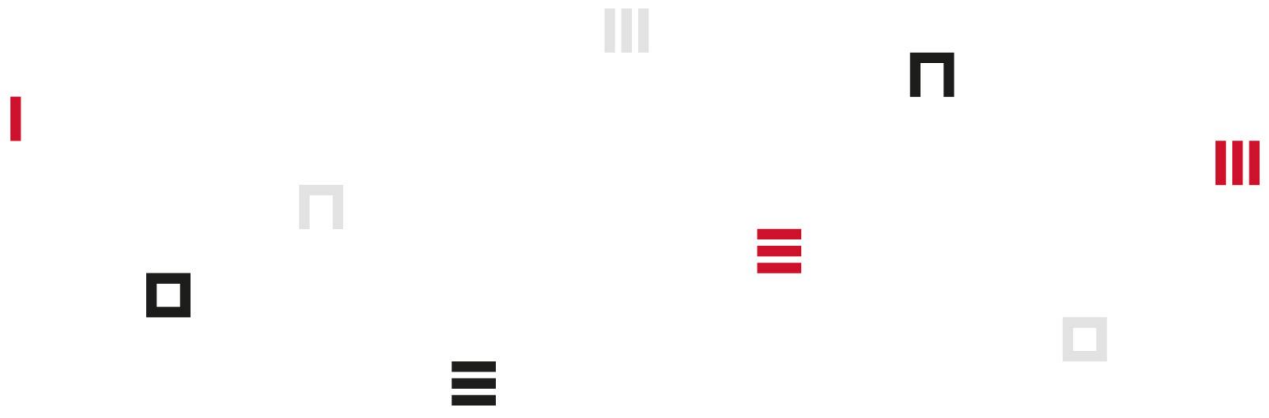
VORWERK

PNEUS
MARKET

Atelier
Gibus

VINTERSPORT

VISCONTI
THE DURING RESTAURANT



FRACTIONAL EXECUTIVE C.M.O.

DIRETTORE MARKETING E COMMERCIALE

“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.



*Il CMO, o Direttore Marketing e Commerciale, è la figura che, all'interno di un'azienda, coordina le attività di tutti coloro che operano nel settore marketing e vendite, occupandosi dei metodi, delle tecniche e degli strumenti per la gestione **strategica e operativa** della vita dei prodotti e dei servizi propri di una azienda.*

La sua missione è creare le condizioni per ampliare la clientela ed aumentare il fatturato, agendo sui fattori del prezzo, del prodotto, della distribuzione e della comunicazione, nonché quella di mantenere i clienti esistenti.

Mette in campo le sue competenze nel business e nel marketing per **studiare, realizzare ed attuare un piano di marketing e commerciale** che dia all'azienda un vantaggio competitivo, aiutandola ad aumentare le sue entrate.

Programma gli obiettivi commerciali ed è responsabile della messa a punto delle strategie volte al loro raggiungimento.



Per studiare, realizzare ed attuare il piano di marketing aziendale il CMO in azienda dirige e coordina tutte le attività che rientrano nelle 3 aree del marketing:

marketing analitico, ossia l'insieme delle tecniche di analisi del mercato nel suo complesso (fase di acquisizione della conoscenza);

il **marketing strategico**, cioè l'individuazione delle strategie più efficaci per cogliere le opportunità esistenti sul mercato (fase di pianificazione).

Lavora sul lungo termine e punta a individuare la via migliore per sfruttare il vantaggio competitivo dell'azienda.

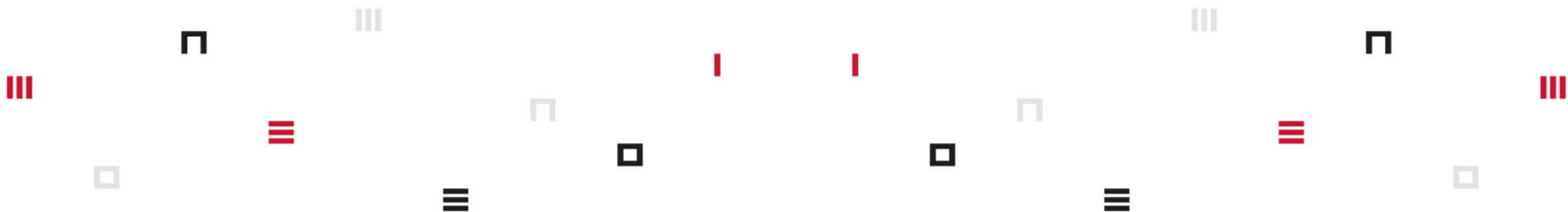
il **marketing operativo**, vale a dire la componente tattica che ha il compito di mettere in atto le strategie per raggiungere gli obiettivi strategici e commerciali(fase esecutiva).

Lavora a breve-medio termine e traduce la linea strategica in obiettivi di passo, più facilmente misurabili.



PERCHÉ E QUANDO SERVE UN C.M.O.

- ✓ L'azienda ha bisogno di una svolta commerciale, di accelerare il passo
- ✓ È necessario dar forma tangibile ad una nuova idea
- ✓ Il mix di business e tecnologia ha bisogno di un riposizionamento
- ✓ E' necessario rilanciare la value proposition / rifocalizzare il brand / trasformare l'offerta / ripensare il go-to-market dal portafoglio prodotti alla comunicazione, dal pricing al potenziamento delle attività commerciali
- ✓ Adeguare l'azienda a dinamiche di mercato sempre più veloci ed instabili
- ✓ Gestire nuove complessità e mantenere il modello di business aggiornato e competitivo
- ✓ È necessario pensare strategicamente e allo stesso tempo dare forma alle esigenze operative



LA NOSTRA IDEA DI DIRETTORE MARKETING STRATEGICO E COMMERCIALE E' ... FRACTIONAL!

Il CMO di Emineo è un professionista dotato di competenze strategiche consolidate che, abbinate a quelle verticali e attuando metodologie consolidate nel tempo e nelle esperienze, è capace di adattare l'esigenza di innovazione alla realtà culturale, organizzativa e tecnica dell'azienda, rilanciando il brand e il business oltre i concorrenti e verso nuove sfide.

E' in grado di definire una strategia e di guidarne l'implementazione intervenendo anche su più ambiti, semplificando la complessità di questo percorso di evoluzione e trasformazione. Di identificare nuove aree di offerta, ingegnerizzare nuovi prodotti e nuovi servizi, e far crescere le competenze marketing e commerciali all'interno dell'azienda. Conduce e coordina i team che regolano tutte le operazioni di promozione per lo sviluppo e il mantenimento sul mercato di un prodotto o di un servizio.

Ma è **Fractional**, cioè fraziona il suo tempo lavorativo collaborando 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).



LA NOSTRA IDEA DI DIRETTORE MARKETING STRATEGICO E COMMERCIALE E' ... FRACTIONAL!

Il Fractional CMO di Emineo offre la possibilità alle aziende di avere a disposizione Dirigenti Senior «C» Level 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.



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 e introdurre competenze.

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

Un professionista 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.

Il risultato della sua presenza in azienda sarà quello di portare metodo e competenza nel raggiungimento dei risultati e al contempo di fare crescere le capacità delle persone con cui collabora all'interno.

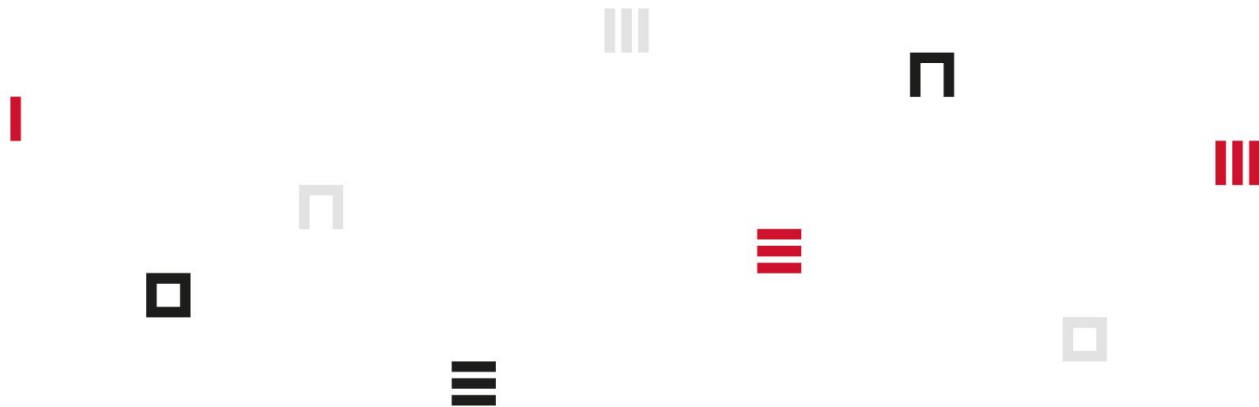


PERCHÉ E QUANDO SERVE UN FRACTIONAL C.M.O.

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
- ✓ Per supportare la società in momenti storici dell'azienda particolari come turnaround e ristrutturazioni, pre-post merger o vendita/acquisizione





Emineo Srl

BOLOGNA – Galleria Ugo Bassi 1 - Bologna

LECCO – Via Como 92 - Brivio

www.emineo.it – info@emineo.it



ASCOLTO. DIALOGO. AZIONE.