

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  
GARRARD GROUP

Labanti Nanni

RCH

sistemi  
BOLOGNA

H  
HESA

sardex.net  
Circuito di Credito Commerciale

DOTVOCAL  
WANT WANT ALLA TECNOLOGIA

HAPPILY  
HAPPY - ultra - create

nsi  
Think Outside The Box

26  
AHURA  
ITALIAN  
HANDMADE

TEAM ENGINEERING

Farotti  
ESSENZE

RETE  
SIOEL

M Media-Maker

BRIX

BANCOLINI  
accident movie para-accident del symbol

castia  
.me

LIBEROS

kimbe

MARIO WAY

trenkwalder

arobose

EMOTIQ

Atala

vodafone

Cinti

OXO

Conserve Italia

REALE  
MUTUA

VORWERK

PNEUS  
MARKET

Atelier  
Gibus

INTERSPORT

VISCONTI  
THE DURING RESTAURANT



*“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 si occupa degli aspetti **attuativi della strategia di marketing**.

Il suo obiettivo è di mettere in atto le strategie e le tattiche di marketing definite nella fase di pianificazione strategica per raggiungere gli obiettivi aziendali come, ad esempio, incrementare le vendite, acquisire nuovi clienti, fidelizzare quelli esistenti, sviluppare nuovi mercati.

Attraverso le attività di **monitoraggio e analisi costanti dei risultati** delle attività messe in atto, l'azienda è in grado di correggere strategie e azioni e migliorare i propri risultati.

Occuparsi di marketing operativo significa, in sintesi, **passare dalla teoria alla pratica** e proporre al mercato la propria offerta studiata nei dettagli per il target predefinito.



Il Responsabile del Marketing Operativo si occupa delle attività quotidiane che consentono all'azienda di dialogare con il proprio mercato, ascoltandone le esigenze e adattandosi ai cambiamenti.

Lavora a stretto contatto con il Direttore Marketing, se presente in azienda, oppure in sinergia con la Direzione Commerciale e Vendite operando da coordinamento tra l'organizzazione, clienti, fornitori e team di gestione marketing.



## Il marketing operativo si realizza attuando il modello di Marketing mix di Philip Kotler che individua i fattori chiave che permettono all'azienda di raggiungere i traguardi stabiliti nella fase strategica.

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

**Price** sono tutte le politiche di prezzo che si possono mettere in atto per attrarre il consumatore all'offerta.

**Placement** si riferisce alla distribuzione commerciale che si vorrà dare al prodotto o servizio, ossia i canali attraverso i quali raggiungere il target definito.

**Promotion**, cioè le strategie di comunicazione e promozione volte a far conoscere al mercato una azienda o un suo servizio o prodotto. prodotto o servizio. In questa fase si analizza la Valutazione della Percezione da un punto di vista del Cliente.



**Persone**, non solo clienti o consumatori, ma anche personale umano che gestisce e lavora in azienda.

**Prova tangibile** ossia la Testimonianza della qualità del prodotto o servizio. In questa fase si analizza la Valutazione della Percezione da un punto di vista del Cliente.

**Processi** intesi come i processi organizzativi e i sistemi che influenzano la creazione del prodotto o l'esecuzione del servizio.

Attraverso lo studio di ognuno di questi fattori il Responsabile del Marketing Operativo riuscirà a stabilire tutte le azioni da compiere per creare e mantenere un dialogo con il mercato di riferimento, i canali da utilizzare per stimolarne l'interesse, le risorse da investire nelle attività di promozione, i contenuti da veicolare e ogni altro aspetto concreto e attuativo.

Il Responsabile del Marketing Operativo presidia e coordina ogni attività riconducibile a tutto questo.

# PERCHÉ E QUANDO SERVE UN RESPONSABILE DEL MARKETING OPERATIVO

L'azienda ha bisogno di

- ≡ Una figura unica che coordini le attività delle aree aziendali coinvolte dai processi di mktg operativo (IT, Commerciale, Amministrazione, Comunicazione, ..)
- ≡ 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.
- ≡ Rafforzare la ricerca di nuove opportunità di sviluppo per identificare margini di crescita e consolidamento del fatturato
- ≡ Contribuire all'aggiornamento dei modelli commerciali e di mktg basandoli su dati provenienti dal mercato
- ≡ Pianificare azioni di mercato volte all'integrazione tra area marketing e vendite



# LA NOSTRA IDEA DI MANAGER DEL MARKETING OPERATIVO E' ... FRACTIONAL!

Il 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. In azienda ricopre un ruolo operativo ed organizzativo applicando la sua competenza e sensibilità relazionandosi con tutte le aree aziendali coinvolte dai processi di marketing e commerciali

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 MANAGER DEL MARKETING OPERATIVO E' .... FRACTIONAL!

Il Fractional Manager Marketing Operativo di Emineo offre la possibilità all'imprenditore di avere a disposizione un Responsabile del Mktg Operativo per il tempo che serve all'azienda senza investimenti considerevoli e di beneficiare della presenza di una figura competente e strutturata che partecipa all'attività quotidiana dell'azienda e costruisce expertise all'interno dell'organizzazione.



# 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.

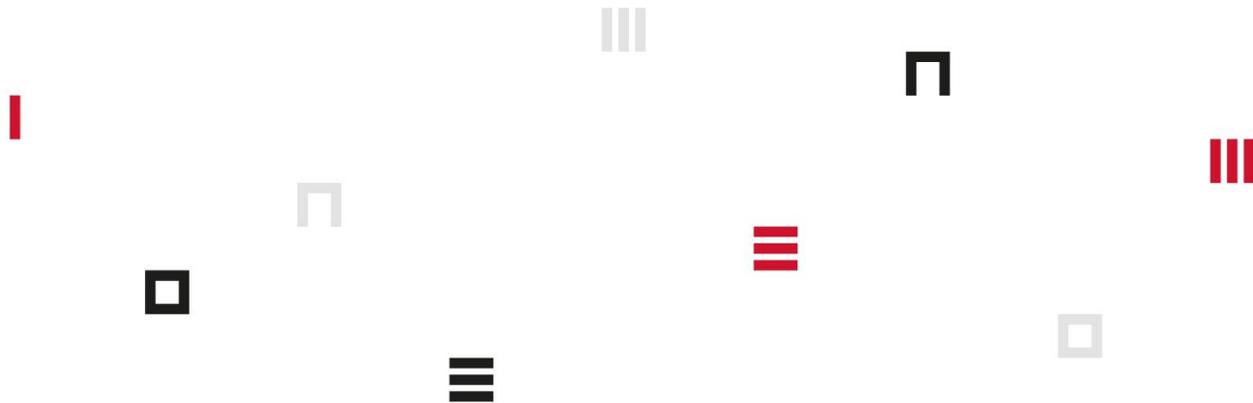


# PERCHÉ E QUANDO SERVE UN FRACTIONAL MANAGER MARKETING OPERATIVO

## Quando in azienda c'è bisogno di:

- ≡ Un Responsabile del Marketing Operativo per un numero di ore e di giorni inferiori al tempo pieno.
- ≡ Testare la presenza di una figura professionale non ancora presente in azienda, senza investimenti 'fissi', costruendo al contempo 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 e far crescere il personale interno.
- ≡ Per gestire periodi di 'succession planning' facendo crescere la risorsa interna più potenziale ma non ancora pronta





---

Emineo Srl

BOLOGNA – Galleria Ugo Bassi 1  
LECCO – Via Como 92 – Brivio LC  
www.emineo.it – [info@emineo.it](mailto:info@emineo.it)



ASCOLTO. DIALOGO. AZIONE.