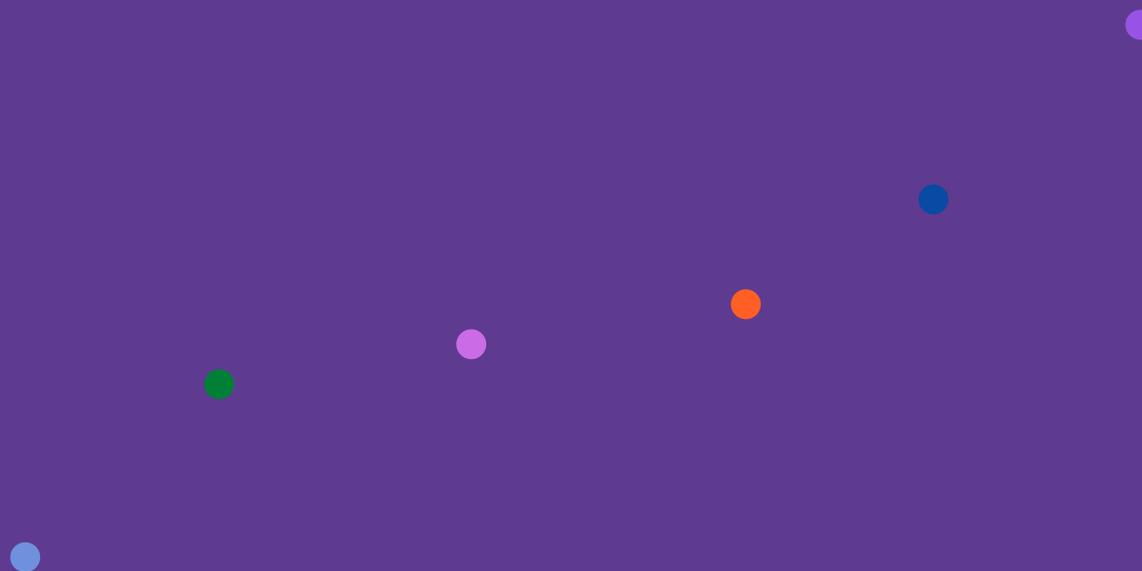


6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET



*Alessandro Parise, Partner Agoràpro
Market & Sale Strategist*

WWW.AGORAPRO.EU
AREA IMPRESE E SOCIETÀ

6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET

Alessandro Parise, Partner Agoràpro, Market & Sale Strategist

1

STRATEGIA AZIENDALE

Definisco la strategia della mia impresa prendendo le **decisioni necessarie** all'utilizzo delle **risorse e competenze** disponibili, al fine di individuare il mio vantaggio competitivo.

6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET

Alessandro Parise, Partner Agoràpro, Market & Sale Strategist

2

VANTAGGIO COMPETITIVO

Identifico tutti gli elementi del vantaggio competitivo che mi consentono di ottenere un **profitto maggiore** rispetto a quello dei miei **concorrenti**.

6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET

Alessandro Parise, Partner Agoràpro, Market & Sale Strategist

3

SEGMENTAZIONE DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

Suddivido i potenziali clienti presenti nel mio mercato di riferimento in **gruppi omogenei**. Lo faccio **sulla base delle loro reali esigenze**, così da capire come poterli soddisfare attraverso la medesima proposta di valore.

6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET

Alessandro Parise, Partner Agoràpro, Market & Sale Strategist

4

PROPOSTA DI VALORE

Utilizzo gli elementi che costituiscono il mio vantaggio competitivo per riconoscere **il prodotto/servizio** che un determinato **segmento di clienti percepisce come valore**. Per aiutarmi provo a rispondere al seguente quesito: **perché il cliente dovrebbe acquistare da me e non dai miei concorrenti?**

6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET

Alessandro Parise, Partner Agoràpro, Market & Sale Strategist

5

MARKETING MIX

Intervengo sulla mia soluzione prodotto/servizio completandola con il livello **prezzo**, le modalità con le quali **renderla disponibile** e **le azioni per promuoverla** sul mercato. In questo modo ottengo il mio **sistema di offerta**.

6 STEP PER RAGGIUNGERE IL CLIENTE TARGET

Alessandro Parise, Partner Agoràpro, Market & Sale Strategist

6

CLIENTE TARGET

Per ottenere il massimo ritorno dalle mie azioni commerciali e di marketing, **mi rivolgo soltanto a quei clienti le cui specifiche esigenze possono essere soddisfatte dal mio sistema di offerta.**