

27 settembre 2023

Notizie dal Web n. 304

Benedetti&Co

Analisi del Marketing aziendale: indispensabile per decidere



«Il marketing è troppo importante per essere lasciato solo al reparto marketing.».

David Packard

Molte aziende, specialmente in tempi incerti e complessi come quello che stiamo vivendo, si sono scontrate/si scontrano a un certo punto della loro esistenza con una problematica cruciale per la propria attività di business: una flessione delle vendite. Questo nonostante non ci siano stati cali della qualità dei servizi/prodotti offerti né criticità legate alla capacità produttiva o alla reputazione aziendale.

Qual è, allora, il problema? Perché i risultati da un anno all'altro non sono più soddisfacenti? Perché gli ordini talvolta iniziano a calare?

Di fronte a questo fenomeno non sempre l'imprenditore/il management aziendale hanno un'idea chiara sulle cause del problema e su quali leve agire (e quali azioni intraprendere) per invertire la tendenza negativa.

L'azienda che affronta queste problematiche a volte non ha completa chiarezza di tutti gli aspetti del contesto in cui è inserita, un mondo che probabilmente dal momento della fondazione dell'impresa è profondamente cambiato e che, se non interpretato e capito velocemente, rischia di compromettere il valore che è stato fino al quel momento creato.

Quale può essere dunque la risposta? È fondamentale innanzitutto capire le motivazioni del problema, il "perché". E questo è possibile farlo mediante un'analisi del marketing aziendale, ad hoc, qualitativa e condotta anche attraverso approfonditi colloqui individuali con diverse figure aziendali. Questo permette di arrivare alle radici del problema e di scoprire le motivazioni che spingono, o in questi casi, frenano, gli acquisti da parte dei clienti, al fine di capire il problema e definire ipotesi di soluzione.

L'obiettivo esplicito di un'analisi di questo tipo è, dunque, verificare il posizionamento dell'azienda presso i propri clienti e trarre spunti ed elementi indicativi ai fini di un miglioramento complessivo dell'offerta, valutando in particolare:

- ✓ i bisogni e le aspettative di un campione della clientela di riferimento;
- ✓ le attuali modalità di risposta dell'azienda rispetto a tali bisogni/aspettative;
- ✓ il comportamento della concorrenza;
- ✓ le azioni/misure correttive per un miglioramento dell'offerta dell'azienda.

Un'analisi di marketing qualitativa garantisce il vantaggio della profondità e dell'ampiezza dell'esplorazione dei fenomeni, oltre al fatto di essere uno strumento estremamente flessibile.

Il metodo prevede un iniziale dimensionamento e individuazione del campione, la messa a punto del questionario, alcuni test, l'eventuale

estensione della ricerca, l'analisi e infine la valutazione dei risultati. Tale metodo è applicabile trasversalmente nei più svariati settori e nei diversi modelli di business, dalla produzione manifatturiera alla vendita retail, dalla commercializzazione di prodotti per la GDO al B2C, e molti altri. Il risultato è la segmentazione qualitativa del portafoglio clienti, con il posizionamento dell'azienda in ciascun segmento e le indicazioni concrete per la governance relativamente alle opzioni strategiche per rafforzare tale posizionamento, migliorare l'offerta, incrementare il proprio potere contrattuale e definire le quote di penetrazione presso i clienti.

Benedetti&Co, da quasi vent'anni, grazie alle sue competenze e alla sua esperienza, è in grado di supportare l'azienda nella definizione e nella pianificazione delle azioni commerciali da intraprendere. Sia in aziende di grandi dimensioni, sia in aziende medio-piccole ha supportato l'area commerciale nell'analisi del portafoglio clienti e nell'individuazione delle azioni mirate per il suo sviluppo. Il team Benedetti&Co trasferisce in azienda metodi e strumenti che permetteranno all'azienda di operare ogni giorno le scelte più efficaci in coerenza con la strategia e gli obiettivi fissati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Giacomo Zanella 41
20133 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1.
LD Ruparel -
Marg. Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817
tel. +91 022 23698254