

CASE HISTORY - PROGETTO N° 23

IDENTIFICAZIONE DEL MODELLO COMMERCIALE E COSTRUZIONE DELLA RETE VENDITA

■ CONTESTO E MOTIVAZIONI DELL'INTERVENTO

L'azienda in oggetto, guidata da un giovane imprenditore emiliano-romagnolo, è attiva dal 2004 nel settore dell'oggettistica regalo e in particolar modo nella produzione e commercializzazione di profumi per ambiente. La stretta collaborazione fra qualificati esperti di marketing e di sviluppo prodotto, l'impiego di materie prime pregiate, l'abilità artigianale e gli accurati controlli di qualità in tutte le fasi di lavorazione sono le ragioni che rendono le produzioni dell'azienda uniche ed esclusive, in grado di soddisfare le aspettative delle fasce di clientela più esigenti.

Questa consapevolezza sul prodotto ha spinto la proprietà a ideare ed implementare un progetto di sviluppo commerciale con l'obiettivo di identificare e realizzare il modello di organizzazione commerciale idonea ad assicurare il raggiungimento degli obiettivi di crescita richiesti dalla Direzione Aziendale.

■ SCHEMA DELL'INTERVENTO

La metodologia di lavoro adottata dai Professionisti Lewitt ha seguito un percorso così strutturato:

- Segmentazione del mercato di riferimento e definizione dell'offerta per ogni segmento di mercato individuato come prioritario;
- Individuazione dei principali competitor di riferimento (sia nazionali che internazionali) e analisi delle strategie commerciali, del modello go-to-market e dell'organizzazione della forza di vendita;
- Definizione del canale commerciale per segmento di mercato;
- Disegno della struttura commerciale e suo dimensionamento;
- Costruzione della rete agenti italia, delle rete di agenti/distributori estero;
- Progettazione e realizzazione di un sistema di reportistica direzionale in grado di monitorare l'efficacia commerciale;
- Ottimizzazione dei mandati commerciali in modo da coprire il mercato nel modo più efficace ed efficiente;
- Messa a punto delle logiche di incentivazione della rete vendita coerentemente con le reali potenzialità delle aree assegnate agli agenti.

■ CONSIDERAZIONE CONCLUSIVE E RISULTATI

Le attività svolte hanno permesso di conseguire i seguenti risultati:

- Costruzione della rete agenti Italia e possibilità di valutare le reali performance dei venditori rispetto alle potenzialità di mercato dell'area di riferimento;
- Ottimizzazione dei costi commerciali;
- Realizzazione di un sistema di incentivazione capace di accelerare la crescita;
- Implementazione di un sistema di analisi delle performance commerciali e di reportistica per la Direzione.



Tipo di intervento:
Identificazione Modello
Commerciale e Costruzione
Rete Vendita

Tipo di impresa:
Piccola Impresa

Settore di appartenenza:
Oggettistica Regalo

■ CONTATTI

Per ricevere maggiori informazioni inviare una mail con indicato l'oggetto della richiesta all'indirizzo info@lewitt.it e un nostro consulente vi contatterà immediatamente.