



MARKETING IL METODO ONE4 IN 3 STEP

1 Parti dal perché

Per acquisire e fidelizzare nuovi clienti il primo passo è definire il proprio vantaggio competitivo e stabilire il proprio posizionamento, ossia aver ben chiaro cosa comunicare e promuovere per penetrare il mercato di riferimento attraverso la propria rete vendita e le attività marketing messe in campo.

Questo è il “perché”: la comprensione, attraverso l’analisi dell’efficacia del Brand, della propria strategia di posizionamento, di quella dei competitor e la definizione della propria ragione di essere sul mercato, della vision, della mission e dei valori.

2 Pensa al come

Il secondo passo è capire come comunicare e far conoscere il proprio Brand così da attrarre nuovi clienti e fidelizzarli.

Per farlo è necessario definire tutte le attività di comunicazione e promozione, selezionare i canali attraverso cui veicolare i messaggi, gestire il budget dedicato e coordinare i fornitori operando strategicamente insieme per la definizione del piano marketing.

3 Scopri cosa fare

Una volta stabilita la strategia è necessario metterla in pratica, creando un action plan che permetta di veicolare un messaggio mirato al proprio target di riferimento attraverso tutti i canali on e off line presi in considerazione.

Per farlo è necessario un Marketing Manager che coordini tutte le figure e i fornitori coinvolti nelle attività programmate.