



Perché il tuo concorrente vende più di te?

Il marketing delle relazioni: passato, presente e futuro del rapporto tra cliente e prodotto. La strategia per vincere la partita.

La missione del marketing non è creare bisogni bensì individuarli, specie quando sono latenti o inespressi. La battaglia tra imprese concorrenti si vince o si perde prevalentemente in base alle preferenze degli acquirenti, ossia in un mercato che premia o penalizza i vari tipi di offerta. Ma come comprendere padroneggiare le regole del gioco nella battaglia con la concorrenza?

Tutto sta nell'attenzione verso il mercato: bisogna sviluppare la giusta sensibilità per percepire i **bisogni del cliente** e **fornire una risposta** con prodotti e servizi adeguati.

Prezzo e **qualità** sono i principali fattori critici che determinano le scelte del management per conquistare il favore del mercato. Ma come possiamo riscuotere maggiore successo? Si parla di VALUE PROPOSITION, cioè una proposta di valore che, differenziandosi rispetto a quelle già presenti, soddisfa al meglio determinate esigenze.

DATA, ORARIO, LOCATION:

16 aprile 2019 dalle 17.30 alle 19.00. A seguire, aperitivo. Presso gli uffici di ONE4 in via Pavese 1/3 a Rozzano.

PROGRAMMA:

- Il campo e le regole del gioco
- Case History famose
- Meglio giocare in attacco o difesa?

RELATORE:

Chiara Cabrini, Project Manager di ONE4