

NEW
MARKETING
ERA

DRIVE
YOUR
CHANGE



New Marketing Era
Via Montebello, 2 • 40121 • Bologna
Phone: +39 051 0073542 • Mob: +39 3887787461
P.I. 03426891200
www.newmarketingera.it • consulenza@newmarketingera.it

SPECIALIZZAZIONE

Lo studio si compone di professionisti che hanno maturato lunga esperienza sul campo, in aziende del segmento automotive, construction, aftermarket, in ambito marketing, vendite, new business. Questo ci permette di conoscere le logiche, le problematiche e le opportunità di questi settori per aiutare e consigliare i nostri clienti a raggiungere i loro obiettivi.

SUPPORTO COMPLETO E FLESSIBILITÀ

New Marketing Era, attraverso le risorse interne ed i Partner, è in grado di supportare le richieste di ogni tipologia aziendale (dalla piccola alla multinazionale), realizzando piani e valutazioni ad hoc per seguire le specifiche necessità del cliente.

MARKETING INTEGRATO IN OUTSOURCING

In un'epoca in cui la crisi ha purtroppo costretto gli imprenditori a ridimensionare le proprie organizzazioni aziendali, specialmente quella di marketing, è possibile ottimizzare l'operatività necessaria attraverso l'esternalizzazione di alcuni progetti. I mercati cambiano ed occorrono risorse aggiornate. Per "tenere l'auto in moto" non si può rinunciare alla leva più importante.

New Marketing Era permette al cliente di utilizzare un ufficio marketing in outsourcing composto da uno staff di specialisti che lavora quotidianamente, in modo aggiornato e dedicato, per sviluppare le strategie vincenti.

IL TUO UFFICIO MARKETING IN OUTSOURCING

MARKETING STRATEGICO ED OPERATIVO

- Analisi strategica dei dati aziendali e dei mercati di riferimento
- Determinazione degli obiettivi di marketing
- Individuazione e pianificazione delle strategie più idonee al conseguimento degli obiettivi
- Piano di marketing annuale e triennale
- Gestione operativa delle azioni di marketing
- Controllo dei risultati conseguiti

CONSULENZA COMMERCIALE

- Studio dettagliato dei risultati di vendita mediante report ed analisi statistiche ad hoc
- Individuazione dei punti di forza e di debolezza
- Determinazione degli obiettivi di vendita a breve e a medio termine
- Individuazione delle strategie di vendita più idonee al conseguimento degli obiettivi
- Supporto continuativo alla gestione della rete di vendita e a tutte le attività ad essa dedicate
- Controllo dei risultati ottenuti a seguito delle iniziative realizzate

PROGETTI FIDELIZZAZIONE CLIENTI

- Supporto nella realizzazione di un sistema di CRM
- Supporto per l'analisi dei comportamenti dei clienti e per la loro segmentazione
- Definizione delle attività specifiche per ciascun segmento individuato
- Realizzazione delle attività ed analisi risultati

CONSULENZA DI PRICING

Il nostro compito è aiutare i clienti ad evitare le trappole del pricing e a sfruttare tutto il proprio potenziale di crescita e profitto.

I nostri progetti di pricing coprono le seguenti aree:

- Strategia di prezzo in fase di lancio e di post-lancio
- Sistema di scontistica per i partner commerciali
- Negoziazioni di prezzo e strategia per i Key Account
- Supporto nella realizzazione di listini prezzo

DIRECT MARKETING

- Individuazione mirata del target e di eventuali banche dati
- Strutturazione del progetto completo
- Effettuazione operativa dell'attività di direct marketing
- Eventuale coordinamento delle attività di realizzazione dei materiali
- Rilevazione dei risultati conseguiti e del rapporto costi/benefici dell'operazione

GARE D'APPALTO

- Monitoraggio gare appalto
- Preparazione documentazione e presentazione gara
- Realizzazione data base clienti Pa
- Registrazioni albo fornitori - Mepa

CONSULENZA AZIENDALE

- Consulenza fiscale e contrattuale
- Contabilità in outsourcing
- Consulenza amministrativa
- Redazione di bilanci
- Revisione contabile
- Analisi di bilancio
- Controllo di gestione
- Contenzioso tributario
- Finanza di impresa e tesoreria
- Analisi strategica dei costi
- Pratiche richiesta contributi a fondo perduto e in conto interessi



CONTROLLO DI GESTIONE

La strategia finanziaria aziendale è una chiave importante per il successo. Il primo passo è una corretta interpretazione dei segnali. L'analisi di tutti gli elementi - costo, produttività, marginalità, profitto - serve a fotografare le aree in cui occorrerà concentrare le attività e, poichè nulla può essere lasciato al caso, New Marketing Era, forte di uno staff di professionisti che operano da anni in ambito aziendale, aiuta i suoi clienti ad elaborare la strategia più appropriata.