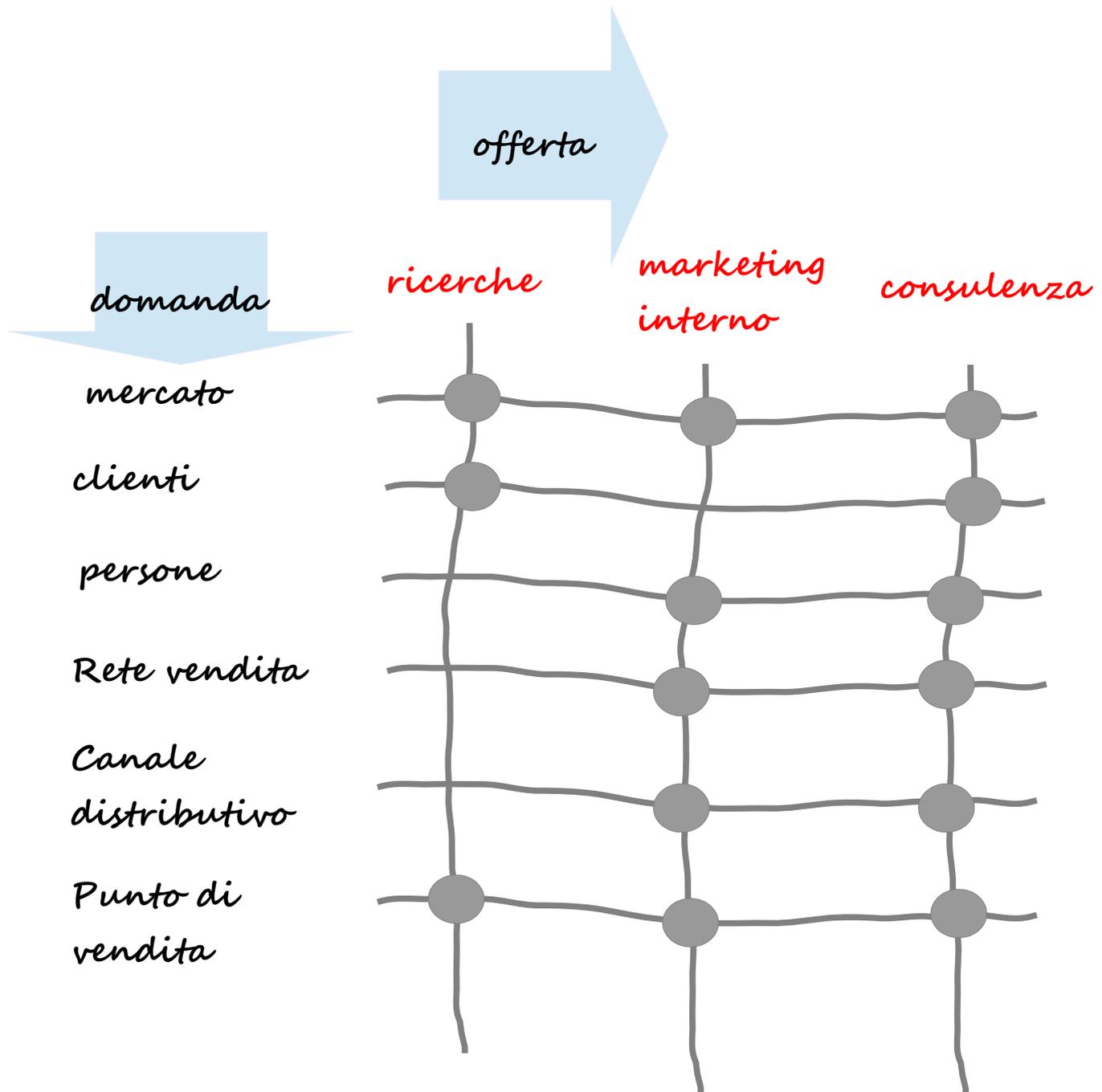


# nomesis 2020

*soluzioni per competere in un mondo che cambia oggi, domani e dopodomani*

Con strumenti innovativi di business intelligence e di ricerca di mercato, aiutiamo il management delle aziende italiane ad assumere decisioni profittevoli per aumentare i loro ricavi, ridurre i loro rischi e ottimizzare i loro costi, adeguando le loro scelte strategiche e la loro gestione operativa ad un mondo che ha fatto del cambiamento una modalità del competere.



## **Mercato**

- le dimensioni del competere (go to market strategy)
- potenziale di mercato
- analisi della concorrenza
- Piano di Marketing
- Internazionalizzazione

## **Clienti**

- Profilo e segmentazione dei clienti
- Clienteling strategy
- Community Building & Management

## **Rete di vendita**

- Allineamento performance rete di vendita obiettivi aziendali
- Definizione piani di incentivazione

## **Canale distributivo**

- Politiche e piani di trade marketing
- Sviluppo e razionalizzazione del Trade

## **Punto di vendita**

- Apertura di un nuovo punto vendita
- Location based marketing
- Ottimizzazione assortimento

## Consulenza e marketing interno

### Consulenza

- problem solving
- metodologia change management
- supporto ai processi di cambiamento
- **supporto decisionale ( strumenti di business intelligence )** 

### Marketing interno & formazione

- People management
- People advocay

## Ricerche

- focus group (face to face e online)
- colloqui di profondità (tecnica laddering)
- interviste personali
- interviste web based
- mistery shopping
- **rilevazioni sul punto vendita ( in-the-moment mobile surveys )** 
- rilevazioni bacino punto vendita