



Marketing Operativo

Pensiero Strategico

Comunicazione e Formazione



Il nostro marchio

Il nostro marchio presenta delle caratteristiche distintive composte da simboli e da lettere:

MARKETING

Il **marketing** è il nostro DNA e lo dichiariamo con forza.

CREACTION

Cre - Action – Creiamo insieme nuove opportunità di business, innoviamo, conosciamo gli strumenti e siamo sempre pronti a creare insieme il futuro attraverso i bisogni dei consumatori.

Cre -**Action** – Agiamo senza perdere tempo con la massima velocità, sempre.



La freccia: Lavoriamo a 360° dall'ideazione sino alla produzione.





I nostri valori

I nostri valori sono semplici, come noi,
che con semplicità affrontiamo
le tematiche di marketing del vostro business.



Trasparenza e Chiarezza – ci sentiamo parte della vostra Azienda e, quindi, vi parleremo sempre molto apertamente e quando, in termini di marketing, riteniamo che qualcosa non sia coerente con le strategie ... ve lo diremo senza esitare.

Assistenza e Consulenza - Vi siamo vicini, studiamo la zona dove operate, i vostri clienti ed il vostro approccio per “creare” in linea con i vostri obiettivi, la vostra strategia e la vision.

Formazione – Sempre aperti al nuovo studiamo le più moderne teorie per essere sempre pronti a darvi la migliore formazione.



Cosa facciamo

La nostra area di azione è il **retail marketing inteso a 360°**, andiamo ad analizzare il punto vendita nella sua completezza.

Le nostre esperienze si vanno, infatti, ad integrare, sommandosi tra di loro, in modo da poter intervenire sugli svariati aspetti inerenti il punto vendita:

Cosa facciamo

La nostra analisi prevede un percorso completo in grado di verificare quali sono gli "anelli deboli" da migliorare per arrivare a migliori prestazioni e, quindi, dei fatturati. Solo a titolo esemplificativo alcune aree di intervento:

Cliente

Per migliorare l'offerta è necessario conoscere il proprio mercato di riferimento ed il comportamento di acquisto. In questo modo diventa più efficace la comunicazione e la vendita.

Immagine

Per proporsi al cliente è necessario costruire la propria immagine, data da un complesso insieme di elementi che vanno valutati uno per uno, per esempio: nome, insegna, logo, vetrina, layout interno, dipendenti, attrezzature.

Layout

Non sempre il modo di proporre la merce o l'assortimento stesso è in linea con le moderne tecniche. Si analizzano, quindi: prodotti, assortimento, esposizione, etichette prezzo.

Pubblicità & Promozioni

Il punto vendita ha bisogno di farsi sempre vedere nella zona. Verifichiamo, quindi, cosa viene fatto in termini di comunicazione e "volantini".

Posizionamento geografico e bacino d'utenza

Con l'analisi della posizione geografica e dei clienti attuali, in termini di età e stili di consumo, è possibile fare una valutazione delle aspettative di fatturato ed andare a migliorare la comunicazione e l'immagine.

Formazione

"... Dobbiamo operare nel presente. Se viviamo come abbiamo sempre vissuto, il futuro sarà come il passato. Se cambiamo qualcosa in noi, il futuro, forse, sarà diverso. (Gurdjieff)"
I nostri corsi di formazione donano una lanterna che permette di vedere oltre il presente.

Cosa facciamo

Alcuni esempi



Il nostro lavoro ha solo un compito,
rendere tutti gli **ingranaggi aziendali fluidi e capaci di portare risultati.**
Intervenendo in tutte le aree che ruotano attorno al marketing
lasciamo all'azienda la possibilità di concentrarsi al 100% sul proprio business.

Come lavoriamo

I nostri 3 passi

Conoscere - Creare - Agire



Affiancamento

Il nostro primo passo è la **conoscenza**, la comprensione dei vostri bisogni e di tutto ciò che vi circonda.

Per fare un buon lavoro **studiamo la vostra realtà**, le persone, i luoghi e tutto ciò che può influenzare la formazione di un pensiero, di una linea strategica. Solo così facciamo diventare le nostre CreAzioni veri e propri **strumenti di vendita**.

Come lavoriamo

I nostri 3 passi

Conoscere - **Creare** - Agire



La cucina creativa

Quando creiamo, è come se lavorassimo in cucina!
Come una ricetta le nostre **professionalità** si fondono
insieme e fanno nascere i nuovi progetti,
che sia un logo, un piano di formazione,
un volantino, il restyling del punto vendita o altro,
i nostri ingredienti sono sempre studiati
per essere **in linea con i vostri pensieri**
e con le richieste del **mercato**.

Come lavoriamo

I nostri 3 passi
Conoscere - Creare - **Agire**



La produzione di tutti i materiali

L'azione ci piace!

Abbiamo scelto come nostri partner i migliori fornitori di materiali e servizi presenti sul mercato, quelli che hanno un portfolio clienti di maggior qualità, quelli che hanno **passione nelle cose che fanno**, partner sempre alla ricerca di nuove idee da sviluppare per essere sempre all'avanguardia nei loro rispettivi mercati.

Chi siamo



Da una vasta esperienza nel mondo del retail
**ci siamo uniti per fornire alla piccola
e media impresa commerciale
un percorso di marketing,
comunicazione e formazione**
che la renda capace di sviluppare
le proprie competenze e
migliorare il proprio approccio al mercato
ed i conseguenti risultati di vendita.

Il gruppo di lavoro vanta esperienze, che vanno dal marketing
alla comunicazione e pubblicità sino alla formazione degli addetti alle vendite,
in grandi aziende italiane e multinazionali e piccole e medie imprese italiane,
sia commerciali che di produzione prodotto.

I nostri partner

Negli anni abbiamo selezionato quei partner che ci hanno dato la maggiore affidabilità in termini di qualità dei risultati, garanzia sui prodotti, solidità aziendale, e rapidità nella realizzazione.



Cosa facciamo

Comunicazione e stampa



Sviluppo dei personaggi
e della rivista Fr3nz!

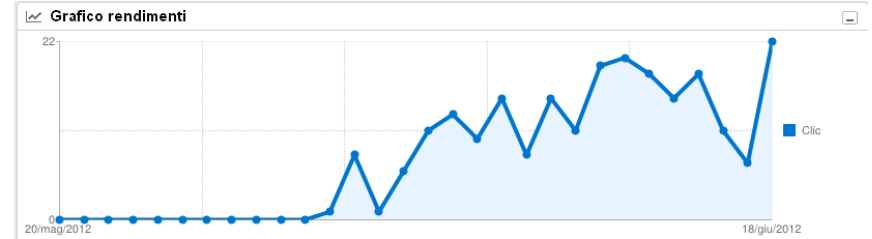
Realizzazione **cataloghi e volantini.**

Realizzazione
campagne stampa ed affissioni.



Riposizionamento del marchio
Giocheria Tamburino
in un'area più emozionale.

Cosa facciamo Internet



Campagne Google Ad Words

Realizzazione siti internet

Cosa facciamo

Analisi dati di Sell Out e organizzazione programma fedeltà.

Mese	Giorni		Cash Flow	Tot. Giornata	PUNTO VENDITA						
					n° scontrini	Scon. Med.	n° pezzi	n° Passaggi	% Acquisto	Battuta Media	Media Battute x Scontr
settembre	1	G	€ 73.973,01	€ 10.789,76	267	€ 40,41	444	846	31,56%	€ 24,30	1,66
settembre	2	V	€ 69.241,52	€ 10.847,01	269	€ 40,32	448	950	28,32%	€ 24,21	1,67
settembre	3	S	€ 151.133,33	€ 25.005,93	488	€ 51,24	928	1.684	28,98%	€ 26,95	1,90
settembre	4	D	€ 115.045,19	€ 16.857,72	324	€ 52,03	660	1.256	25,80%	€ 25,54	2,04
settembre	5	L	€ 75.135,12	€ 13.129,51	289	€ 45,43	518	963	30,01%	€ 25,35	1,79
settembre	6	M	€ 93.761,27	€ 15.030,20	308	€ 48,80	567	1.071	28,76%	€ 26,51	1,84
settembre	7	M	€ 82.257,17	€ 13.271,57	291	€ 45,61	501	992	29,33%	€ 26,49	1,72
settembre	8	G	€ 80.949,41	€ 12.566,53	278	€ 45,20	510	920	30,22%	€ 24,64	1,83
settembre	9	V	€ 87.450,56	€ 13.637,65	289	€ 47,19	573	1.011	28,59%	€ 23,80	1,98
settembre	10	S	€ 186.802,00	€ 31.253,83	616	€ 50,74	1.165	2.063	29,86%	€ 26,83	1,89
settembre	11	D	€ 19.090,78	€ -	-	-	-	-	-	-	-
settembre	12	L	€ 93.444,70	€ 16.748,74	334	€ 50,15	673	1.036	32,24%	€ 24,89	2,01
settembre	13	M	€ 77.933,26	€ 10.286,71	276	€ 37,27	431	802	34,41%	€ 23,87	1,56
settembre	14	M	€ 74.728,60	€ 10.994,61	317	€ 34,68	483	899	35,26%	€ 22,76	1,52
settembre	15	G	€ 73.865,33	€ 9.799,52	248	€ 39,51	403	733	33,83%	€ 24,32	1,63
settembre	16	V	€ 70.436,76	€ 9.702,03	276	€ 35,15	398	793	34,80%	€ 24,38	1,44
settembre	17	S	€ 179.980,92	€ 30.500,51	650	€ 46,92	1.164	1.986	32,73%	€ 26,20	1,79
settembre	18	D	€ 44.236,92	€ 18.488,83	414	€ 44,66	668	1.397	29,63%	€ 27,68	1,61
settembre	19	L	€ 110.865,09	€ 17.112,54	396	€ 43,21	599	1.090	36,33%	€ 28,57	1,51
settembre	20	M	€ 93.625,21	€ 13.895,44	308	€ 45,12	528	928	33,19%	€ 26,32	1,71
settembre	21	M	€ 91.999,26	€ 12.506,43	324	€ 38,60	487	888	36,49%	€ 25,68	1,50
settembre	22	G	€ 80.613,93	€ 12.157,01	313	€ 38,84	465	838	37,35%	€ 26,14	1,49
settembre	23	V	€ 88.989,58	€ 13.735,43	336	€ 40,88	517	886	37,92%	€ 26,57	1,54
settembre	24	S	€ 208.927,19	€ 37.258,11	722	€ 51,60	1.257	2.185	33,04%	€ 29,64	1,74
settembre	25	D	€ 32.802,49	€ -	-	-	-	-	-	-	-
settembre	26	L	€ 74.941,94	€ 12.780,12	269	€ 47,51	444	867	31,03%	€ 28,78	1,65
settembre	27	M	€ 79.902,37	€ 12.508,22	254	€ 49,24	462	784	32,40%	€ 27,07	1,82
settembre	28	M	€ 75.903,81	€ 11.574,94	293	€ 39,50	434	830	35,30%	€ 26,67	1,48
settembre	29	G	€ 69.880,53	€ 9.714,88	263	€ 36,94	379	750	35,07%	€ 25,63	1,44
settembre	30	V	€ 83.238,07	€ 13.599,90	338	€ 40,24	520	870	38,85%	€ 26,15	1,54

Cosa facciamo

Corsi di formazione

Corsi Di Formazione:



Per catena del settore abbigliamento uomo sportivo e moderno intervento formativo di quattro giorni (due + due) sui responsabili di negozio e sugli addetti vendita per **il miglioramento dell'analisi dei fabbisogni del cliente e lo sviluppo della vendita assistita** focalizzata in maniera particolare sulla prova in camerino. Il progetto ha portato significativi **incrementi nei risultati di vendita** tramite un'attività intensa di addestramento dei partecipanti nel riconoscimento delle tipologie di clienti e nella selezione di proposte di total look che incrementassero il numero di pezzi di scontrino e lo scontrino medio con attività di cross-selling e di up-selling.

Per azienda di distribuzione di oggettistica in ceramica intervento formativo di quattro giorni (due + due) sui titolari di negozio e sui loro addetti vendita per l'incremento della percezione di qualità del servizio alla vendita con particolare attenzione alle attività di **accogliimento del cliente**, di presentazione del prodotto e di confezionamento. Il progetto ha consentito ai franchisee di sviluppare la capacità di **rappresentare al meglio le peculiarità esclusive del prodotto** utilizzando tutte le leve di vantaggio competitivo che l'azienda mette a loro disposizione ed incrementando il senso di appartenenza al negozio e il clima interno di collaborazione sul punto vendita.





Marketing Operativo

Pensiero Strategico

Comunicazione e Formazione