


Scheda tecnica

	Cod. IMN Indagine di mercato – ITALIA Cod. IME Indagine di mercato – ESTERO Indagine di mercato
Tipologia di servizio	consulenza
Modalità di erogazione	a distanza in video-conference live
Lingua	italiana
In cosa consiste	<ul style="list-style-type: none"> - studio del canale distributivo¹; - rilevazione dei prezzi all'ingrosso e al dettaglio. E' possibili richiedere anche (cod. MMH e EMH ²): <ul style="list-style-type: none"> - il servizio di ricerca e sviluppo di partner commerciali in Italia e all'estero, attraverso l'utilizzo di banche dati e la partecipazione ad eventi fieristici; - assistenza alle conduzioni delle trattative. Mercati: ITALIA, Europa, Cefta e Maghreb.
Tra i documenti richiesti	<ul style="list-style-type: none"> - listino prezzi; - scheda tecnica o informazioni tecniche sul prodotto; - tipologia di clienti cui si rivolge l'azienda e i mercati di riferimento/obbiettivo.
Elaborato	In seguito allo sviluppo di un check-up aziendale, verranno fornite indicazioni circa possibili correzioni da apportare al marketing aziendale. Alla fine della consulenza verrà rilasciato un documento nel quale saranno sintetizzati: <ul style="list-style-type: none"> - i canali distributivi utilizzabili per il prodotto ed i prezzi all'ingrosso e al dettaglio rilevati nel mercato obbiettivo.
Utilità	L'importanza della scelta e della gestione dei canali di distribuzione è aumentata in questi ultimi anni, per effetto della modernizzazione del commercio e dell'acquisita autonomia strategica e decisionale della distribuzione. Il servizio presenta l'obbiettivo di sostenere l'adozione, da parte delle imprese, delle strategie e degli strumenti di marketing necessari allo sviluppo delle relazione commerciali con la distribuzione (tecniche di marketing indirizzate al distributore).
Tempi di erogazione	Entro 90 giorni lavorativi per i servizi con cod. IMN e IME. Entro 120 giorni lavorativi per i servizi con cod. MMH e EMH.

N.B.

L'analisi verrà condotta sul prodotto/sui prodotti leader dell'azienda.

Si prega di consultare il documento informativo: "mphem+: un metodo, in un software".

¹ Con l'espressione canale di distribuzione s'intende designare il percorso seguito da un prodotto per giungere nella disponibilità del consumatore, con riferimento ai diversi passaggi di proprietà.

² MMH Ricerca e selezione di partners commerciali nel mercato Italia e conduzione delle trattative necessarie al perfezionamento degli accordi commerciali (place);

EMH Ricerca e selezione di partners commerciali nel mercato estero e conduzione delle trattative necessarie al perfezionamento degli accordi commerciali (place).