

## **Area Commerciale**

### **MARKETING:**

#### **Pianificazione strategica ed operativa delle attività**

#### **Il cliente ed il problema**

Il nostro cliente è un produttore di macchinari ed impianti di filtrazione dell'aria. Vende sia in Italia sia all'estero.

L'azienda ha una elevata capacità tecnica riconosciuta dal mercato . Ha tante idee e progetti nel cassetto però le esperienze precedenti le hanno insegnato che , per motivi spesso organizzativi e di pianificazione , l'azienda non è stata capace di sfruttare al meglio le innovazioni proposte.

Adesso vuole definire e formalizzare un chiaro percorso di sviluppo .

#### **L'intervento della Parker Brown Consulting**

Parker Brown Consulting ha formalizzato il piano strategico di Marketing mettendo in ordine di priorità le attività previste per i prossimi anni.

Dopodichè ha definito il piano operativo per tutte le attività, principalmente per :

- lancio di 3 nuovi prodotti
- piano di espansione in paesi esteri , soprattutto Est europeo
- sviluppo della Divisione Grandi Impianti

Il piano operativo ha stabilito in modo chiaro e condiviso chi deve fare le attività definite ed in che tempi. Inoltre ha permesso di identificare le sovrapposizioni di attività, di ripianificarle e di definire anche quale debba essere il giusto assetto organizzativo per realizzare il piano previsto.

La seconda fase del lavoro ci vedrà impegnati nell'aiutare il cliente a rispettare il piano concordato, monitorando ed intervenendo affinché tutta l'azienda si allinei ad una unica pianificazione : quella prevista o alle sue eventuali modifiche.

#### **Parker Brown Consulting**

Via Castelrosso 10 - 00144 Roma,  
tel: 06 59 15 348 fax: 06 54 28 04 77  
[www.parkerbrownconsulting.com](http://www.parkerbrownconsulting.com)