

CONTATTI

Via Nazario Sauro, 31
40121 Bologna



+39 335-5231489



biscione@lb-consulting.info



consulenzamanageriale@pec.it



Luca.Biscione

CONSULENZA STRATEGICA

MARKETING E
COMMERCIALE

Pianificazione Strategica
per un corretto approccio al Mercato



MISSION

Creare i presupposti per trasformare "vendite occasionali" in "vendite programmate"; aiutare a definire una corretta e mirata Strategia Commerciale e Marketing per il mercato obiettivo; definire gli Strumenti, le Azioni e i Tempi di realizzazione di una Gestione Strategica...

LB Consulting è un progetto che nasce per aiutare le Aziende a definire e RAGGIUNGERE un obiettivo prefissato: più Fatturato, più Marginalità, più Quota di mercato, più Capacità Produttiva, Ottimizzazione dei costi, ecc...

Molte Realtà si avvicinano al mercato con l'errata convinzione che avere un buon prodotto possa essere la **SOLA** carta vincente e necessaria per raggiungere gli obiettivi prefissati.. LB Consulting pensa invece che prima di "spendere" per il mercato, bisogna **INVESTIRE** in azienda con una analisi che evidenzi le reali capacità e possibilità che avrà l'Azienda in quel Mercato obiettivo.

SERVIZI OFFERTI

CONSULENZA MARKETING



Dal Marketing strategico al Marketing operativo: sviluppiamo piani Marketing per il mercato nazionale e internazionale con pianificazione degli interventi operativi (aspetti commerciali, di comunicazione, politica dei prezzi, fiere, convention, investimenti in Digital Marketing, ecc..)

EXPORT E INTERNAZIONALIZZAZIONE



- Servizi di consulenza per il primo orientamento
- Analisi del Mercato di riferimento
- Consulenza ed assistenza a programmi di insediamento produttivo e commerciale all'estero
- Business Intelligence
- Fiere e strumenti di comunicazione idonei al mercato di riferimento

REALIZZAZIONE DI BUSINESS PLAN



- Analisi dei risultati economici / finanziari dell'anno precedente
- Individuazione della Vision / Mission aziendale
- Definizione del business: prodotti / mercati / concorrenti / tecnologia
- Analisi del Mercato obiettivo
- Quantificazione del mercato e posizionamento all'interno dello stesso
- Definizione delle azioni da intraprendere per il raggiungimento dello scopo aziendale
- Analisi previsionale