

# Gestire la propria impresa con una ottica di marketing

## *“La chiave del successo”*

Fabrizio Cianca – Direttore didattico del Centro di formazione e formatore area Marketing, Vendita, Comunicazione e abilità relazionali, Potenziamento della persona e crescita personale.

Cosa significa gestire una attività in una ottica di marketing ? Significa definire delle strategie per differenziarsi dalla concorrenza, individuare nuovi consumatori (targets), ideare nuovi prodotti/servizi o rendere più attrattivi quelli esistenti, modificare la propria organizzazione e modalità di consumo di prodotti e servizi, trovare altri usi del proprio prodotto o motivazioni di consumo e tanto altro.

Fare marketing (o gestire la propria attività in un ottica di marketing) significa aggiungere alla propria attività qualcosa che ci renda unici, originali, riconoscibili. Offrire qualcosa di innovativo, originale, unico, più benefici, più utilizzo, migliore consumo, ecc

Il marketing non è la pubblicità come molti pensano, o meglio non è solo la pubblicità e la comunicazione. la pubblicità è solo una piccola parte del marketing ed è anche l'ultima fase del processo di marketing. Condurre la propria impresa con una

Fare marketing significa comprendere bisogni e desideri ancora non soddisfatti di clienti e potenziali clienti e creare e offrire loro qualcosa che li soddisfi, che soddisfi il loro bisogno, necessita, interesse. Qualcosa insomma per cui sarebbero felici di pagare: benefici del prodotto, un servizio migliore, uno spazio di consumo emozionante, una relazione migliore, modalità di acquisto migliori, ecc

Fare marketing significa conoscere bene la concorrenza e individuare i loro punti deboli, quello che manca, quello che fanno male e batterli su questo. Marketing significa definire le proprie strategie e tattiche per dirigere, guidare, migliorare e far crescere il proprio business, qualunque sia.

Per riassumere, oggi qualsiasi impresa (di produzione, attività commerciale, di servizi, studio professionale, ecc) che sopravviverà alla crisi (e dopo crescerà), è quella orientata al marketing, cioè focalizzata a ricercare nuovi bisogni del pubblico o soddisfare meglio quelli esistenti, creare nuovi prodotti più attrattivi e con valore aggiunto, cercare nuovi potenziali consumatori ancora non serviti, creare o cavalcare nuove tendenze. Parola d'ordine: innovazione in tutti gli aspetti dell'attività, dalle caratteristiche e benefici del prodotto/servizio, alla definizione del prezzo, alla modalità di vendita, alle modalità di acquisto, a nuove strategie di promozione.

### ***Per concludere, gestire una impresa in una ottica di marketing significa :***

- Conoscere i concorrenti del settore in cui si opera
- Conoscere le tendenze del mercato
- Conoscere i bisogni ed esigenze di clienti potenziali
- Creare o conoscere i nuovi bisogni
- Definire prodotti e servizi per soddisfare i targets scelti
- Creare nuovi prodotti e/o servizi. Innovare
- Cercare nuovi potenziali clienti e soddisfare nuove esigenze
- Creare i propri Vantaggi competitivi. Quali sono i nostri punti di forza ? perché ci devono scegliere ? perché ci differenziamo ?
- Preparare il terreno per vendere e aumentare le vendite
- Facilitare le vendite di prodotti e servizi (promozioni, eventi, seminari, comunicazione, abbinamenti, pacchetti, ...)
- Creare una immagine positiva
- Farsi trovare. Far parlare di se. Notorietà. Promuoversi e promuovere prodotti
- Creare Fiducia, fidelizzazione e aumentare la propria Credibilità

Queste sono le attività di cui si occupa il marketing. Dirigere una qualsiasi impresa artigiana, impresa di produzione, commercio oppure di servizi in un'ottica di marketing significa guidarla, fare delle scelte continue, analizzare, creare, avendo in mente gli elementi sopra esposti. Il marketing deve diventare la guida, l'orientamento, la filosofia per dirigere qualsiasi organizzazione, impresa, associazione e noi stessi (marketing personale !)

Fabrizio Cianca – Direttore didattico del Centro di formazione e formatore area Marketing, Vendita, Comunicazione e abilità relazionali, Potenziamento della persona e crescita personale.