



**“Sapere è potere”**

**Strumenti innovativi per un  
Business Development  
razionale *research-based***



**n o m e s i s**  
ricerche e soluzioni di marketing

[www.nomesis.it](http://www.nomesis.it)

NOMESIS  
Via Giovanni XXIII; 74  
25086 Rezzato, Brescia, Italia  
Tel. 030.2793.124  
Fax 030.2071.237  
[mail@nomesis.it](mailto:mail@nomesis.it)  
[www.nomesis.it](http://www.nomesis.it)

RN14N2255H

**n o m e s i s**  
ricerche e soluzioni di marketing

**Scientific Marketing Tools for Advanced Customer Insights to Sell More and Better**

**PACCHETTO INTEGRATO**  
**RICERCA+CONSULENZA**  
**DI SCIENTIFIC INDUSTRIAL MARKETING**

***Un vero Marketing Department fatto di professionisti senza i costi fissi  
PER VENDERE DI PIU' E MEGLIO***

**«Buone informazioni per buone decisioni»**

UB18I1441N-20N1554N



## Un vero Ufficio Marketing esperto senza costi fissi per vendere di più e meglio

Molte PMI dinamiche e moderne arrivano nel corso della loro storia a trovarsi nella situazione in cui i risultati raggiunti permettono di fare un ulteriore salto di qualità adottando in maniera sistematica strumenti manageriali evoluti di Business Intelligence basati sul Marketing Scientifico per potenziare ancora di più la qualità delle performance aziendali.

Per queste PMI di successo – nell’ottica di contribuire a consolidare ulteriormente la loro presenza sul mercato – Nomesis ha messo a punto una proposta di **pacchetti RICERCA+CONSULENZA DI MARKETING SCIENTIFICO per dotare le PMI di un vero Ufficio Marketing**. I pacchetti *Ricerca+Consulenza* sono pensati per essere adottati come strumenti di lavoro ordinario (e non straordinario) nei processi decisionali aziendali per potenziare la capacità gestione delle politiche di marketing e delle politiche commerciali.

I pacchetti Ricerca+Consulenza di Nomesis:

- sono pensati come strumenti per potenziare la Funzione Marketing delle PMI
- permettono di variabilizzare il costo della creazione di un vero Marketing Department
- uniscono la forza delle ricerche di mercato con quella della relativa consulenza di marketing strategico ed operativo
- le aree applicative delle attività riguardano le politiche di marketing dedicate sia alla Customer Retention che alla Customer Acquisition
- lo spettro tematico è quello illustrato nella slide successiva (Mappa di identificazione delle possibili aree di intervento)

La proposta Ricerca+Consulenza offre alle PMI dinamiche e moderne una formula di costi di invito alla prova basata sulla formula **«Prova il primo anno a poi decidi se continuare»**

Il pacchetto Ricerca+Consulenza contiene le seguenti classi di attività:

1. Ricerche di mercato su clienti attuali e su clienti potenziali
2. Incontri di consulenza
3. Studio, analisi, elaborazioni statistiche, progettazione di interventi, programmazione di attività, monitoraggio, etc.
4. Redazioni di rapporti di studio e di analisi
5. Sviluppo di attività di pianificazione strategica ed operativa.



## Perché scegliere **Ricerca+Consulenza** di Marketing Scientifico per le PMI

Un vero Ufficio Marketing esperto senza costi fissi per vendere di più e meglio

- **Radar + radaristi per vedere di più e meglio.** **Ricerca+Consulenza** mette a disposizione delle PMI moderne un team di professionisti della ricerca e della consulenza di Marketing Scientifico per analizzare al meglio vincoli ed opportunità.
- **Analisi scientifica per non sbagliare.** **Ricerca+Consulenza** usa le ricerche di mercato scientifiche per analizzare le strutture e le dinamiche delle variabili che governano i processi di acquisto di clienti attuali e di clienti potenziali per arrivare ad identificare le mosse migliori per non perdere clienti e conquistarne di nuovi.
- **Consulenza evoluta per prendere le decisioni migliori.** **Ricerca+Consulenza** permette di prendere decisioni migliori perché coniuga la conoscenza che nasce dall'esperienza con la conoscenza scientifica che nasce dalle ricerche di mercato.
- **Un vero Ufficio Marketing a disposizione.** **Ricerca+Consulenza** mette a disposizione delle PMI una struttura di esperti capaci di organizzare e gestire in outsourcing - senza i costi fissi di un ufficio interno – con competenza e professionalità la Funzione Marketing aziendale.
- **Pianificazione commerciale e di marketing per meglio strutturare l'attività.** Con **Ricerca+Consulenza** si può avviare la fase della pianificazione di marketing strategica ed operativa per strutturare meglio l'attività organizzando in maniera chiara ed esplicita la concatenazione mezzi-fini.
- **Vantaggi senza svantaggi per fare un salto di qualità.** **Ricerca+Consulenza** offre solo vantaggi senza svantaggi. I vantaggi sono tanti assicurati dall'uso di strumenti e processi del Marketing Scientifico grazie ai quali la qualità del processo decisionale migliora.
- **Provare senza rischi per convincersi.** **Ricerca+Consulenza** propone un rapporto di collaborazione triennale revocabile in qualsiasi momento con il primo anno di prova basato sulla formula «*prova e poi decidi se continuare*».
- **Ricerca+Consulenza per vendere di più e meglio.** **Ricerca+Consulenza** nasce per aiutare con il Marketing Scientifiche le PMI moderne ed aperte all'innovazione a vendere di più e meglio proponendo al mercato quello che il mercato davvero vuole e conquistando un reale vantaggio competitivo sui concorrenti.

## Come si sviluppa la *Ricerca+Consulenza*

### Il flusso del processo di collaborazione

Il Pacchetto *Ricerca+Consulenza* si impernia su una stretta collaborazione tra Nomesis e l'Azienda cliente. Qui sotto sono indicate le macro-fasi dello sviluppo del processo di collaborazione:

- Fase 1: Identificazione congiunta del perimetro tematico di intervento
- Fase 2: Progettazione iniziale delle ricerche di mercato
- Fase 3: Progettazione iniziale delle attività consulenziali
- Fase 4: Pianificazione delle attività operative
- Fase 5: Implementazione delle attività pianificate
- Fase 6: Monitoraggio delle attività ed interventi correttivi

# Mappa di identificazione delle possibili aree di intervento

Macro-obiettivi	Possibili macro-aree di intervento								
	Analisi della domanda	Analisi della concorrenza	Analisi SWOT	Prodotti	Canali	Comunicazione	Pricing	Ottimizzazione del Mix	Pianificazione strategica ed operativa
Ottimizzazione dell'esistente	<i>Area 1</i>	<i>Area 2</i>	<i>Area 3</i>	<i>Area 4</i>	<i>Area 5</i>	<i>Area 6</i>	<i>Area 7</i>	<i>Area 8</i>	<i>Area 9</i>
Innovazione	<i>Area 10</i>	<i>Area 11</i>	<i>Area 12</i>	<i>Area 13</i>	<i>Area 14</i>	<i>Area 15</i>	<i>Area 16</i>	<i>Area 17</i>	<i>Area 18</i>

# Il Tool-Mix di intervento

Macro-temi	Aree di intervento	Obiettivi Conoscitivi	Tecniche
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Domanda</li> <li>2. Concorrenza</li> <li>3. Diagnosi</li> <li>4. Innovazione</li> <li>5. Ottimizzazione</li> <li>6. Fidelizzazione</li> <li>7. Nuovi clienti</li> <li>8. Nuovi mercati</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prodotto</li> <li>2. Canali</li> <li>3. Price</li> <li>4. Comunicazione</li> <li>5. Marketing Mix</li> <li>6. Reti vendite</li> <li>7. Fiere</li> <li>8. Staff</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dimensionamenti</li> <li>2. Posizionamenti</li> <li>3. Fattori di penetrazione</li> <li>4. Forza del Legame</li> <li>5. Potenziali di Defezione</li> <li>6. Potenziali di Attrazione</li> <li>7. Customer Satisfaction</li> <li>8. Visibilità</li> <li>9. Immagine</li> <li>10. Reputazione</li> <li>11. Segmentazioni</li> <li>12. Inclusione in Consideration Set</li> <li>13. Usage Habits</li> <li>14. Concept Test</li> <li>15. Product Test</li> <li>16. Usage test</li> <li>17. Price Test</li> <li>18. Copy Test</li> <li>19. Pack Test</li> <li>20. Web Reputation</li> <li>21. Purchase Conversion Rate</li> <li>22. Website usability</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Survey</li> <li>2. Focus Groups</li> <li>3. Osservazioni</li> <li>4. In-Depth</li> <li>5. Delfi</li> <li>6. Digital Monitor</li> <li>7. Mystery Shopping</li> <li>8. Desk</li> <li>9. Etnografiche</li> <li>10. Diari</li> </ol>

## *Buone informazioni per buone decisioni*

Per info:

Ezio Maestri

*Managing Director*

348.938.5937

[ezio.maestri@nomesis.net](mailto:ezio.maestri@nomesis.net)



NOMESIS  
Via Giovanni XXIII, 74  
25086 Rezzato BRESCIA  
Tel. 030.2793.124  
Fax 030.2071.237  
soluzioni@nomesis.it  
www.nomesis.it



**Nomesis adotta il Codice Deontologico di  
ESOMAR**  
European Society for Opinion and Marketing  
Research

**Nomesis è associata a  
CONFINDUSTRIA**  
Terziario Innovativo