

“Creazione di impresa e Innovazione: dall’idea tradizionale all’impresa innovativa”

Programma

I step:

- la relazione tra innovazione e performance aziendale
- definizione di prodotto/servizio aumentato
- il ciclo di vita dei prodotti/servizi
- il processo di vendita
- il processo di acquisto (da parte del cliente) e relazioni con la vendita
- il funnel dell’engagement dei clienti
- il marketing mix
- la definizione del termine “obiettivo”
- la scelta dei KPI e parametri di misurazione dell’efficacia e dell’efficienza
- le metodologie di rilevazione dei KPI e la loro interpretazione.

II step

- analisi SWOT
- analisi del target di mercato
- segmentazione del mercato
- definizione del proto-user
- progettazione del proprio prodotto/servizio
- analisi della concorrenza, del ciclo di vita del prodotto/servizio, del funnel di vendita e del posizionamento di mercato
- definizione degli obiettivi di marketing e del budget

Gli argomenti verranno suddivisi nei 4 incontri previsti per un totale di 24 ore formative.

Metodologia didattica: fortemente interattiva ricorrendo anche a esempi pratici, lavori di gruppo e simulazioni.

Per maggiori informazioni:

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale
Dott.ssa Paola Laurenzi
Camera di Commercio di Lucca
Corte della Campana, 10 - 55100 Lucca
Tel. +39-0583-976.657 - Fax +39-0583-199.99.82
e-mail:sviluppo.imprenditoriale@lu.camcom.it