

2.5

STRATEGIE DI MARKETING MIX

Cosa facciamo oggi

Cronologia e attività principali **4 ORE**

- **Presentazione** della parte teorica (40 mn)
- **Breve discussione** e commenti sull'argomento (10 mn)
- **Attività 1** : "Cos'è un concetto di marketing mix? Descrivi le "7 P" e la loro importanza" (60 mn di lavoro in coppia)
- **Pausa** (10 minuti)
- **Attività 2** : "Discussione in classe: vantaggi e svantaggi del marketing" (45 mn)
- **Attività 3**: "Descrivere quali sono la competizione di marketing, il vantaggio aziendale e le strategie di acquisizione del vantaggio competitivo" (45 mn - lavoro individuale)
- **Pausa** (10 minuti)
- **Domande e sessione conclusiva** (10 minuti)
- **Valutazione** (10 minuti)

Descrizione generale

Lo scopo della sessione è aiutare a capire cosa il tuo prodotto o servizio può offrire ai tuoi clienti.
 Aiuta a pianificare un'offerta di prodotti di successo.
 Aiuta a pianificare, sviluppare ed eseguire strategie di marketing efficaci.
 Aiuta a imparare quando e come promuovere il tuo prodotto o servizio ai tuoi clienti.
 Identificare e organizzare gli elementi del suo marketing mix consente a un'azienda di prendere decisioni di marketing redditizie a tutti i livelli. Queste decisioni aiutano un'azienda:
 -Sviluppare i suoi punti di forza e limitare le sue debolezze
 -Diventare più competitivi e adattabili nel proprio mercato
 -Migliorare la proficua collaborazione tra reparti e partner
 Dagli anni '50, gli elementi del marketing mix hanno subito varie trasformazioni in risposta alle nuove tecnologie e ad altri cambiamenti nelle migliori pratiche di marketing.
 Identificare e organizzare gli elementi del suo marketing mix consente a un'azienda di prendere decisioni di marketing redditizie a tutti i livelli. Queste decisioni aiutano un'azienda: sviluppare i suoi punti di forza e limitare i suoi



	<p>punti deboli. Diventa più competitivo e adattabile nel suo mercato.</p> <p>I partecipanti potranno anche avviare la propria idea imprenditoriale.</p> <p>La parte teorica comprende un glossario dei termini utilizzati nel settore.</p>
Punti chiave di apprendimento	<ul style="list-style-type: none"> - Concetto di marketing mix - Guadagnare vantaggio competitivo - Marketing per servizi - Concorso di marketing - Vantaggio competitivo dell'azienda - Strategie per guadagnare vantaggio competitivo
Cosa preparerai durante questa sessione	<p>I partecipanti possono:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preparare/sviluppare una strategia di marketing mix selezionata; - Imitare le procedure per ottenere un vantaggio competitivo; - Descrivere la concorrenza di marketing e il vantaggio competitivo; - Selezionare una strategia di vantaggio competitivo per lo sviluppo del business.
Elenco delle cose da fare DOPO questa sessione	Ripassa la parte teorica e confronta tutto con gli esercizi svolti a lezione
Ulteriori commenti e istruzioni	Nessuno