

## Sviluppa le tue potenzialità commerciali

Quest'area specifica offre servizi di consulenza e percorsi formativi dedicati al **potenziamento delle competenze organizzative ed individuali**, di natura sia tecnica che manageriale, **per lo sviluppo dei processi legati alla comunicazione d'impresa, alle vendite, al marketing e all'internazionalizzazione d'impresa.**

Le macro aree di intervento sono:



### Siti internet – E-commerce – SEO

#### ***La tua azienda sul WEB***

Un insieme articolato di proposte pensato per chi vuole sfruttare la Rete per sviluppare il proprio business. I nostri servizi per il Web propongono lo sviluppo **di siti internet**, la creazione di **progetti di e-commerce per la vendita online**, la identificazione ed implementazione di strategie per la **Search Engine Optimization (SEO)** per apparire tra i primi risultati dei motori di ricerca. Grazie a questi strumenti la tua azienda potrà sfruttare le opportunità offerte dalla Rete per costruire nuovi rapporti commerciali, svolgere attività di promozione e pubblicità, vendere e distribuire i propri prodotti.



### Internazionalizzazione

#### ***La tua azienda all'estero***

Le proposte di ErgonGroup per l'internazionalizzazione sono state pensate per offrire un **servizio di informazione, formazione ed assistenza** ad hoc in grado di abbracciare tutte le principali dimensioni ed espressioni del **fare impresa all'estero**. Dal servizio di **"Consulente Export"** a quello dedicato al **Web Export per l'e-commerce**; dai servizi di **Recruiting di agenti commerciali** che operano sui principali mercati esteri, a quelli dedicati per la **partecipazione a gare internazionali**.



### Comunicazione, marketing, vendite

#### ***Comunica, motiva la tua forza vendita e vendi di più***

Questa macro area di intervento comprende tutti i servizi di consulenza dedicati alla creazione di **piani di marketing** e di **strategie di comunicazione e promozione** da sviluppare attraverso i principali **strumenti sia tradizionali che innovativi**. Non mancano inoltre le proposte per lo **sviluppo e la gestione dei rapporti con i clienti** e gli **strumenti per la gestione e la motivazione della forza vendita**.

## Il nostro metodo: consulenza abbinata alla formazione

Abbiamo sviluppato un metodo di lavoro concreto, testato e collaudato che **si basa sull'UTILIZZO INTEGRATO di CONSULENZA e FORMAZIONE per il raggiungimento dei Tuoi obiettivi**. Un percorso che, attraverso la formazione, permette l'interiorizzazione dei metodi e delle conoscenze. **Potrai ottenere un risultato duraturo e consolidato attraverso metodologie validate**, rendendo la tua azienda indipendente e capace di affrontare da sola il suo percorso di crescita.

# I servizi per la tua azienda

## PROPOSTE PER IL WEB, IL POSIZIONAMENTO E L'E-COMMERCE



**POSIZIONAMENTO  
WEB  
SEO**  
*Search Engine  
Optimization*

### **POSIZIONAMENTO WEB: ai primi posti su internet**

La soluzione per **farti trovare su internet dai tuoi potenziali Clienti** e sviluppare business attraverso il Web, in modo semplice ed immediato, senza sostenere alcun esborso pubblicitario. **La soluzione comprende:**

- Analisi dell'attuale proposta on-line
- SEO
- Analisi Di Marketing
- Processo Di SEO
- Formazione



**E-COMMERCE**

### **SITI E-COMMERCE PER LE AZIENDE: Il tuo negozio sulla piazza più ampia del mondo**

Una soluzione efficace per **gestire con profitto una piattaforma di vendita online semplice e professionale**, attraverso la quale sviluppare il tuo business sulla rete, **aumentare il volume di affari**, trovare nuove opportunità di vendita e mercati proficui.

**La soluzione comprende:**

- Analisi di marketing
- Sviluppo del sito
- Formazione
- SEO e marketing on-line



**SITI INTERNET PER  
LE AZIENDE**

### **SITO INTERNET: la tua vetrina sulla piazza più ampia del mondo.**

La nostra proposta di siti internet per le aziende sfrutta **la migliore tecnologia attuale** per la realizzazione di **siti internet facilmente gestibili** anche da chi non è uno specialista in informatica. **La soluzione comprende:**

- Analisi di marketing
- Sviluppo del sito
- Formazione

## PROPOSTE PER LA COMUNICAZIONE, LE VENDITE E IL MARKETING



**MARKETING**

**AUDIT DI MARKETING:** Definizione di: distribuzione dei prodotti, organizzazione di vendita, servizi post vendita, politiche di prezzo, messaggi, strumenti di comunicazione. **Analisi di mercato, Analisi dei clienti, Analisi dell'azienda, Analisi del prodotto (posizionamento), Analisi della concorrenza.**

### **ANALISI SWOT**

**DEFINIZIONE DELLA STRATEGIA AZIENDALE** (in base a 5 forze di Porter, matrice BCG, McKinsey-GE, Catena del valore, Ansoff).

**DEFINIZIONE DELLA STRATEGIA DI MARKETING:** Definizione obiettivi SMART di gestione, di mercato, di prodotto e di comunicazione; **Definizione del marketing mix:** prodotto, prezzo, pubblicità e promozione, distribuzione, forza vendita, processi e prove fisiche.



COMUNICAZIONE

**BRAND IDENTITY:** Creazione di un rapporto con il cliente consumatore, costruzione della percezione e giudizio che il cliente ha dell'azienda.

**IMMAGINE COORDINATA:** Comunicazione visiva a tutto tondo dell'azienda, dal logo ai materiali commerciali e promozionali.

**SVILUPPO DEL PIANO DI COMUNICAZIONE E DEFINIZIONE DEL BUDGET**

**COMMUNICATION MIX:** pubblicità (TV, radio, stampa, internet, cinema e pianificazione delle campagne), pubblicità esterna, promozioni, relazioni pubbliche, direct marketing, packaging, il punto vendita.

**FIERE:** Organizzazione e partecipazione della propria presenza ad eventi fieristici

**WEB MARKETING:** Attività di marketing dell'azienda che sfrutta il canale online per studiare il mercato e sviluppare i rapporti commerciali (promozione/pubblicità, distribuzione, vendita, assistenza alla clientela, etc.) tramite il Web.

**SOCIAL MEDIA STRATEGY:** Strategie di utilizzo delle piattaforme social finalizzate all'ascolto della propria clientela, acquisizione di nuovi clienti, sviluppo del marchio e vendita.



VENDITE

**CRM:** utilizzo di strumenti e tecniche per la gestione del cliente, la raccolta di informazioni d'acquisto e di interesse, sviluppo di campagne promozionali.

**GESTIONE DELLA RETE VENDITE:** Attività di coordinamento e incentivazione delle reti di vendita dirette e indirette, di agenti monomandatari, plurimandatari o dipendenti.

**MOTIVAZIONE DELLA RETE VENDITE:** tecniche di motivazione della rete di vendita.

**CUSTOMER SATISFACTION:** strategie, tecniche e comportamenti per massimizzare la soddisfazione della clientela.

## Il team

I progetti sono sviluppati da un gruppo di consulenti con competenze di gestione e tecniche specifiche coordinati da un capo progetto che si interfaccia costantemente con la direzione aziendale per garantire il pieno raggiungimento dell'obiettivo.

### Responsabile di Area: Dott. Alessandro Cingerla

**Alessandro Cingerla è consulente in gestione commerciale, marketing e comunicazione.** Specializzato nelle PMI, opera quotidianamente come **web marketer nella progettazione e nel monitoraggio di strategie di web marketing dedicate all'ottimizzazione di campagne SEO e SEM e nella definizione di strategie di e-commerce.** Apporta la sua conoscenza e capacità organizzativa anche come formatore ed esperto di tecniche di comunicazione efficace e di marketing strategico. **Dal 2012 entra a far parte del Team di ErgonGroup in qualità di Project Manager e dal 2014 copre il ruolo di Responsabile dell'Area Comunicazione e Vendite.**

## Alcune referenze

Abbiamo avuto il piacere di lavorare con:

**IMEL S.P.A.:** realizzazione impianti per il trattamento e la verniciatura dei materiali.

**GREEN BOX S.R.L.:** apparecchiature per il raffreddamento e la termoregolazione dei processi produttivi.

**KERATECH S.R.L.:** azienda produttrice di materiali refrattari per la cottura delle piastrelle ceramiche.

**ALLOYS ITALIA S.R.L.:** Azienda produttrice di apparecchiature ed attrezzature speciali per saldatura e ossitaglio.

**NARDI S.N.C.:** azienda metalmeccanica.

**EDITORIALE IL QUINDICINALE:** casa editrice.

**BREGA SRL:** azienda metalmeccanica.

**BOTTOS SEMENTI:** produzione sementi e fertilizzanti per tappeti erbosi.

**CENTRO DOLCE FRIULI:** commercializzazione prodotti alimentari.

**G.S.A. GRUPPO SERVIZI ASSOCIATI:** cooperativa servizi pulizia.

E ancora ...

- Aziende specializzate nella progettazione.
- Aziende specializzate nella distribuzione.
- Aziende multi servizi.
- Aziende impiantistiche.
- Aziende del settore metalmeccanico.



**ErgonGroup**  
Ente di Formazione e Consulenza

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

### Veneto

Viale dell'Industria 21  
35129 Padova (PD)  
T +39 049 870 2284  
F +39 049 724 0032

[servizioclienti.ve@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.ve@ergongroup.it)

### Friuli Venezia Giulia

Via Marittima, 69  
33058 San Giorgio di Nogaro (UD)  
T +39 0431 621 498  
F +39 0431 622 417

[servizioclienti.fvg@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.fvg@ergongroup.it)

### Toscana

Via Lorenzo il Magnifico, 14  
50129 Firenze (FI)  
T +39 055 474 615  
F +39 055 499 637

[servizioclienti.tos@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.tos@ergongroup.it)

### Marche

Via Volturmo, 73  
62100 Macerata (MC)  
T +39 0733 283 299  
F +39 0733 283 299

[servizioclienti.mar@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.mar@ergongroup.it)

Rev.02