VALUELAB
MARKETING-SALES-RETAILING

Via Durini, 23 - 20122 Milano
Tel.+39.02.77.88.931
Fax +39.02.76.31.33.84
www.valuelab.it

CORSO

Geomarketing per aumentare la redditività

Modelli, tecniche e approcci di geomarketing, per ottimizzare le performance e la presenza sul territorio della propria rete fissa (punti vendita) e mobile (agenti e venditori)
Utilizzare GIS, cartografie e dati micro territoriali, per gestire lo sviluppo della rete, creare traffico sul punto vendita, modellare l'assetto della forza vendita e migliorarne l'operatività sul campo.

IL PROGRAMMA DEL CORSO

Il geomarketing come elemento fondamentale per la gestione del proprio business

- Gli elementi costitutivi di un sistema di geomarketing
- I dati cartografici disponibili per le applicazioni business: come scegliere e cosa offre il mercato
- Quali sono e come selezionare le basi dati territoriali per stimare il potenziale di mercato
- Come organizzare e pulire i dati interni e come integrarli con quelli di fonte esterna

Gestione e sviluppo di una rete di punti vendita

- Calcolare il bacino di mercato effettivo e analizzare le performance dei punti vendita aperti
- Sviluppare la rete di nuovi punti vendita, definendo piani di sviluppo coerenti con il mercato e identificando le "best locations" in funzione del potenziale di mercato, dei concorrenti e degli altri punti vendita già aperti
- Stimare il potenziale di mercato dei punti vendita esistenti o da aprire
- Definire "aree di rispetto", per ottimizzare le performance complessive della rete
- Supportare lo sviluppo delle catene di punti vendita in franchising (sia per il franchisor sia per il franchisee)
- Pianificare le azioni di vendita, comunicazione, direct marketing e telemarketing per lo sviluppo delle performance dei punti vendita

Gestione e sviluppo di una rete di venditori e agenti

- Analizzare il potenziale di mercato e la sua suddivisione nelle zone di vendita
- Analizzare le performance di vendita rispetto al potenziale
- Definire le priorità operative: aree da presidiare, clienti da servire, prodotti da proporre
- Definire gli obiettivi e il budget della forza vendita
- Assegnare i clienti alle agenzie in base ai tempi di percorrenza e a eventuali criteri di specializzazione
- Ottimizzare i giri visita degli agenti in base ai tempi di percorrenza e ai vincoli definiti dall'azienda (frequenza di visita, priorità di visita, orari di apertura, giorni e orari di lavoro, ecc.)
- Costruire il tableau de bord della forza vendita e analizzare le caratteristiche delle agenzie più performanti
- Ristrutturare la rete di vendita: costruire le aree di vendita in funzione del potenziale di mercato e analizzare il comportamento di vendita della forza commerciale

Date
Martedì 27 ottobre '09
Martedì 23 febbraio '10
Martedì 25 maggio '10

Orari: 9.30 – 17.30

Sede: Via Durini, 23 Milano

Quota di iscrizione
Il costo di ogni giornata è di ***500 euro* (+IVA)**

Sconto del 20% su ciascuna quota nel caso di più partecipanti provenienti dalla stessa azienda.
Sconto del 20% per la partecipazione a più giornate di formazione.

Gli sconti non sono cumulabili.

Come iscriversi
Compilare la scheda di iscrizione (vedi retro) e inviarla via fax al num. +39.02.7631.33.84

Coordinatore del corso:
Marco Di Dio Roccazzella,
Director VALUE LAB

Docente:
Gianluigi Crippa,
Principal VALUE LAB

Per informazioni e approfondimenti:
clio.gressani@valuelab.it
+39.333.77.49.470

VALUELAB
MARKETING-SALES-RETAILING

Compilare la scheda di iscrizione e inviarla via Fax al numero: +39.02.76.31.33.84

SCHEDA di ISCRIZIONE

Dati del partecipante

Cognome:_____

Nome : _____

Azienda :_____

Funzione : _____

Indirizzo : _____

CAP : _____Città :_____PV :_____

Tel. : _____Fax :_____

E-mail :_____

CORSI	DATE
Reti di vendita: razionalizzazione ed efficienza	❑ Lun 26 ottobre '09 ❑ Lun 22 febbraio '10 ❑ Lun 24 maggio '10
Geomarketing per aumentare la redditività	❑ Mar 27 ottobre '09 ❑ Mar 23 febbraio '10 ❑ Mar 25 maggio '10
Data Mining per ottimizzare gli investimenti in CRM, Direct e Local Marketing	❑ Mer 28 ottobre '09 ❑ Mer 24 febbraio '10 ❑ Mer 26 maggio '10
Workshop tecnico "Il Data Mining – principi, tecniche e metodologie"	❑ Gio 29 ottobre '09 ❑ Gio 25 febbraio '10 ❑ Gio 27 maggio '10

Dati per la fatturazione

Ragione sociale :_____

Sede Legale :_____

Part. I.V.A. :_____

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione (500 euro + IVA) dovrà pervenire **contestualmente all'invio del seguente modulo,** prima della data di svolgimento del corso, effettuando il versamento:

❑ Assegno bancario non trasferibile o circolare intestato a VALUE LAB s.r.l.

❑ Accredito Banca Popolare di Bergamo – Agenzia P.za V Giornate (Mi) – IBAN IT52N0542801600000000091008.

Seguirà fattura quietanza secondo le indicazioni fornite.

VALUE LAB si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato, dandone comunicazione via fax o e-mail ai partecipanti entro 3 giorni lavorativi prima della data di inizio del corso. In caso di rinvio o cancellazione del corso, per qualsiasi causa, la responsabilità di VALUE LAB si intende limitata al rimborso delle quote di iscrizione già pervenute.

Timbro e firma:

Tutela Dati Personali – Informativa

Si informa il Partecipante che i dati personali raccolti saranno oggetto di trattamento mediante archiviazione nel sistema informatico di VALUE LAB s.r.l. per finalità connesse alle attività del sito internet www.valuelab.it e dei Servizi Offerti nonché per finalità di tipo commerciale, promozionale, di marketing e relativi ai servizi offerti. Inoltre i dati sono raccolti e trattati per a) lo svolgimento delle attività di smistamento e risposta dei messaggi ricevuti, b) inviarle comunicazioni commerciali relative a nuove iniziative VALUE LAB.
I dati potranno essere comunicati anche ad altre società che siano la controllante, controllate o collegate ai sensi dell'art.2359 c.c., esclusivamente per le finalità al trattamento dei dati di cui sopra. L'inserimento dei dati è facoltativo: l'eventuale mancanza di dati e del consenso al loro trattamento comporterà l'impossibilità per VALUE LAB di dar corso al servizio. Ai sensi dell'art.7 D Lgs. 196/03 ha il diritto di accedere ai propri dati chiedendone la correzione, l'integrazione e, ricorrendone gli estremi, la cancellazione o il blocco. Titolare del trattamento dei dati è VALUE LAB s.r.l. Il Responsabile del trattamento dei dati ai sensi del D. Lgs. N. 196/03 è il rappresentante legale. Per ogni comunicazione può scrivere via e-mail a valuelab@valuelab.it oppure a VALUE LAB s.r.l., Via Durini 23, 20122 Milano. Preso atto dell'informativa di cui sopra, autorizzo il trattamento e la comunicazione dei mie dati da parte di VALUE LAB s.r.l.

Modalità di disdetta e rimborso

In caso di rinuncia scritta pervenuta a VALUE LAB entro 10 giorni dalla data del corso verrà addebitato il 20% della quota d'iscrizione. Trascorso tale termine, ci sarà, purtroppo, impossibile evitare l'addebito dell'intera quota di partecipazione. Saremo, comunque, lieti di accettare in sostituzione un Suo collega, il cui nominativo dovrà essere comunicato via fax almeno un giorno lavorativo prima della data del corso.
Il Foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.