

MSX Marketing News

Giugno 2008



MSX Marketing: apre la nuova sede di Genova!

A due anni dall'apertura degli uffici di Villanova d'Asti, la MSX Marketing si espande ed **apre una sede anche a Genova**, in pieno centro storico.

La nuova sede di MSX Marketing, di cui stiamo ultimando la ristrutturazione, **sarà inaugurata a luglio**, ed esprime l'evoluzione dell'azienda in questi due anni; crescono i clienti, cresciamo noi. Stay tuned!



3° Convegno Nazionale AITP: intervento di Roberto Tiby sulla leadership degli allenatori

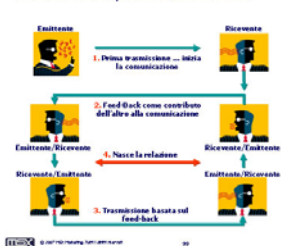
Sabato 21 giugno, presso l'AC Hotel di Genova, si è tenuto il **3° Convegno Nazionale dell'AITP**, l'Associazione Italiana Allenatori Pallanuoto.

Il convegno, dal titolo "**La tecnica al servizio della tattica**", è stato un momento di confronto a livello nazionale con l'obiettivo di coniugare quelle che sono le esigenze di crescita professionale dei tecnici di pallanuoto.

Roberto è stato invitato come relatore, e nel suo intervento ha parlato del **tema della leadership** inteso come valore aziendale, perché la gestione di una squadra è assimilabile a quella di un'azienda, nella quale "l'allenatore imprenditore" deve saper valorizzare le risorse, in particolare quelle umane, coinvolgendole sui valori e promuovendo il cambiamento, per il raggiungimento di un obiettivo comune.

L'intervento è stato molto apprezzato dai presenti, che non conoscendo ancora Roberto sono stati colpiti dall'efficacia con cui è riuscito a trasmettere il concetto non facile del parallelismo tra aziende e squadre di pallanuoto.

La circolarità del processo comunicativo



Lo scenario di mercato
Processi di Front-End
Processi di Marketing
Processi di Vendita
Processi di Post-Vendita
Metodi e Strumenti per la vendita

Comprensione del valore attribuito dal cliente

EVC (Economic Value for the Customer) = Benefici / Sacrifici

I benefici vanno relazionati alla performance dell'azienda, i costi all'affermata **sensibilità percepita** dal cliente (il prezzo è solo uno dei costi sostenuti dal cliente).

EVC = Benefici / Performance

Costi = Percezione



Benefici: Comunicazione efficace sul target, Listini chiari, Soddisfatti/Rimborsati, Promozione e Differenziazione, Rete, Investimento, posti, motivazionali, Durata della seduta presso il Club, Premi fedeltà, gestione sospesi, ecc.

Costi: Costi di ricerca, Costi di elab. e psicologici, Costi salotto, e smontati, Costi tempo, Costi di riscatto in gen.

Lo scenario di mercato
Processi di Front-End
Processi di Marketing
Processi di Vendita

Corso di Vendita di Primo Livello per consulenti di vendita e receptionist di fitness club e centri benessere

Il **5 e 6 luglio**, nell'elegante struttura dell'**ALL TIME** (www.alltimehotels.it) presso il Club All Round di Roma (località EUR) e in collaborazione con **ITACA** (fornitore di GymGest, www.gymgest.it), Roberto terrà il **Corso di Vendita di Primo livello per consulenti di vendita e receptionist di fitness club e centri benessere**. Per coloro che vengono da fuori Roma è stata stipulata una convenzione con l'Hotel. In sintesi, il corso affronta le seguenti tematiche:

- **l'evoluzione del mondo del Wellness**
- **i processi di Front-End** (con un Focus specifico sui processi di vendita e la figura del venditore)
- **formazione pratica** (con la tecnica del Role Playing) sui cinque assiomi della comunicazione

Chi si volesse aggregare può contattarci direttamente attraverso Claudio Bellatreccia (cbellatreccia@msxmarketing.com), oppure attraverso ITACA nella persona di Cristina Ianda (cristina@gymgest.it). Ulteriori info su www.msxmarketing.com.

MSX Marketing News

Giugno 2008



Master Executive Part Time in Wellness Management – PST BIC – Avanzamento lavori

Le lezioni del **Master Executive Part Time in Wellness Management** organizzato dal Polo Scientifico e Tecnologico - Business Innovation Center di Livorno, proseguono. Il Master consente, a coloro che già operano nel mondo del wellness ed a coloro che intendono intraprendere un'attività imprenditoriale o consulenziale nel settore, di acquisire strumenti e tecniche efficaci per supportare le fasi di start-up o di gestione di un centro fitness e wellness.

Siamo arrivati ormai al giro di boa, dettato dalla quarta giornata del Modulo 4 del Master che verte sui **processi di comunicazione e di vendita**.

Dopo i **processi di Front-End**, il **monitoraggio attraverso gli indicatori di processo e dei processi di Vendita (dalla scoperta del cliente alla chiusura del contratto)** e le giornate di **Role Playing** (durante le quali si sono sperimentate le nozioni acquisite), il 12 luglio è la volta della giornata sulla **Comunicazione**: l'uso dei media tradizionali e di internet, le campagne di comunicazione, il co-marketing sono alcuni dei temi che saranno affrontati.

Per info: www.pstbic.livorno.it - m.buratti@pstbic.livorno.it



CSI MANAGER®: il primo e unico software per la valutazione della soddisfazione della vostra clientela

Il CSI, o Indice di Soddisfazione del Cliente, è un indicatore fondamentale per monitorare e gestire la qualità erogata da un'azienda. È uno dei pochi indici previsionali in grado di anticipare cosa capiterà nel prossimo futuro al vostro business; inoltre permette di definire le priorità di intervento e investimento più significative per ottimizzare l'impiego di denaro e tempo che sono, nella gestione aziendale, risorse scarse per definizione.

Il software **CSI Manager®** utilizza un metodo di calcolo della soddisfazione oggettivo, scientifico ed operativo, brevettato da MSX Marketing ed è uno strumento innovativo ed unico sul mercato. Il CD è comprensivo del manuale utente e dell'illustrazione del metodo di valutazione della soddisfazione implementato dal software.

CSI Manager® è acquistabile contattando direttamente MSX Marketing allo 0141 946582 o scrivendo a info@msxmarketing.com. Sono disponibili diverse formule d'acquisto a partire da **89 € al mese** e pacchetti comprensivi della consulenza a supporto del calcolo del CSI.

È tutto per questo mese, ci aggiorniamo a luglio.