



**EXPERIENCE  
DAY**

**gastroMarketing**

Uno strumento formativo e motivazionale indirizzato ai gestori di pubblici esercizi, in grado di aumentare la sensibilizzazione alle problematiche relative al **rapporto con la propria clientela** e sfruttare a proprio vantaggio i supporti dei propri fornitori di prodotti e servizi

## **IL MARKETING DEL MIO LOCALE**

ELEMENTI FONDAMENTALI PER COSTRUIRE UN PROPRIO "MARKETING-MIX" IN GRADO DI SOSTENERE LA PERFORMANCE DEL PUNTO VENDITA. UN VIAGGIO ALLE ORIGINI DEL MARKETING PER SCOPRIRE COME OTTENERE RISULTATI PRESTIGIOSI UTILIZZANDO TECNICHE PER LO PIÙ A "COSTO ZERO".

## **CONQUISTARE LA FEDELTA' DEL CLIENTE**

TECNICHE, METODI E COMPORTAMENTI PER GARANTIRE UN SUCCESSO DURATURO ALLA PROPRIA ATTIVITÀ, ATTRAVERSO LA COSTRUZIONE E IL MANTENIMENTO DI UN RAPPORTO DI FEDELTA' DELLA PROPRIA CLIENTELA. CONSIGLI PRATICI PER TRASFORMARE UN SEMPLICE AVVENTORE IN UN CLIENTE AD ALTA REDDITIVITÀ.

## **IL NUOVO CONSUMATORE**

IL PROLIFERARE DI INFORMAZIONI ATTRAVERSO I PROGRAMMI TV E I SOCIAL MEDIA, HA CREATO UN NUOVO PROTOTIPO DI CONSUMATORE, MOLTO PIÙ INFORMATO E MOLTO PIÙ ESIGENTE: L'UNICA RISPOSTA POSSIBILE È *SAPERNE INTERPRETARE I BISOGNI PER TROVARE SEMPRE LE RISPOSTE ADEGUATE.*

## **I NUOVI TARGET DI CONSUMO**

ALLERGIE, INTOLLERANZE, PASSIONI, MODE: QUALSIASI SIA LA RAGIONE PER CUI UN CLIENTE SI IDENTIFICA IN UNA SPECIFICA CATEGORIA DI CONSUMATORE, QUALE AD ESEMPIO CELIACO, VEGANO O VEGETARIANO, È *INDISPENSABILE SAPERNE IDENTIFICARE LE PECULIARITÀ PER INDIRIZZARE IL PROPRIO APPROCCIO NELLA GIUSTA DIREZIONE.*



**EXPERIENCE  
DAY**

**gastroMarketing**

## **EMPATIA: DALLA PARTE DEL CLIENTE**

TECNICHE E COMPORTAMENTI PER IMPARARE A "METTERSI NEI PANNI DEL CLIENTE", PER GUARDARE LA PROPRIA PROPOSTA DALLA PARTE DEL CONSUMATORE E *SAPERE INTERPRETARE AL MEGLIO LE ESIGENZE DI UN CONSUMATORE IN CONTINUA E CRESCENTE EVOLUZIONE.*

## **LA VENDITA DI VALORE**

COME INCREMENTARE IL SUCCESSO DELLA PROPRIA ATTIVITÀ, UTILIZZANDO UN APPROCCIO ETICO E SOSTENIBILE: È COSÌ CHE LA VENDITA CREATIVA CONTRIBUISCE A PORTARE VALORE AGGIUNTO ALLA PROPRIA OFFERTA, ATTRAVERSO L'*IMPEGO DI STRUMENTI LEGATI ALLA RELAZIONE DI SEMPLICE ATTUAZIONE E SOPRATTUTTO "NO COST".*

## **LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO**

COME AFFINARE L'ANALISI DELLE DINAMICHE EVOLUTIVE DEL PROPRIO CLIENTE, ATTRAVERSO LA COSTRUZIONE DI UNA MENTALITÀ FLESSIBILE, IN GRADO DI INTEGRARSI CON L'AMBIENTE IN EVOLUZIONE. *TECNICHE DI MIGLIORAMENTO DELLA CAPACITÀ DI ADATTAMENTO A STIMOLI E SITUAZIONE IMPREVISTE.*

## **LA GESTIONE DEL TEAM**

UN PUNTO VENDITA, COME UNA SQUADRA, FUNZIONA SE TUTTI GIOCANO IN PERFETTA SINTONIA: COME COSTRUIRE LA LEADERSHIP, L'ASSUNZIONE DI RESPONSABILITÀ E IL PROCESSO DI DELEGA, PER CONSOLIDARE UN GRUPPO FORTEMENTE INTEGRATO, IN GRADO DI *INTERPRETARE I BISOGNI DI UN CLIENTE IN CONTINUA EVOLUZIONE.*



[info@gastromarketing.it](mailto:info@gastromarketing.it)



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