

La trasformazione digitale nelle PMI

Gli advisor MPHIM+ offrono consulenza, formazione e assistenza a livello strategico, supportando l'imprenditore nelle seguenti attività:

- determinazione del costo totale di produzione e definizione dei prezzi da attribuire ai propri prodotti e servizi;
- scelta dei canali di vendita;
- implementazione e gestione della forza vendita indiretta (agenti, procacciatori, broker);
- pianificazione delle iniziative di tipo promozionale (canvas, omaggi, offerte 3x2, ecc...) per sostenere la distribuzione dei prodotti e servizi realizzati sui mercati target.

MPHIM+ definisce i processi e fornisce gli strumenti attraverso i quali gli imprenditori possono ottimizzare le decisioni strategiche al fine di ottenere il massimo risultato economico, considerando le dinamiche del mercato in cui opera e cercando di sfruttare le opportunità offerte dalla globalizzazione.

Anche la PMI, infatti, può e deve utilizzare tutte i vantaggi offerti dal mercato b2b (grossisti e dettaglianti) e dai diversi strumenti di promozione (fiere, siti e-commerce, promozione delle vendite, ecc...), sia sui mercati nazionali che internazionali, questo è condizionato dalla capacità di effettuare verifiche e analisi riguardanti, nello specifico, la sostenibilità dei prezzi applicati e dei costi connessi all'utilizzo degli strumenti di promozione prescelti.

Strumenti per la crescita dell'impresa nell'era digitale

Consulenza

Formazione

Digitalizzazione

Business Intelligence Software



MPHIM+ B.I. & Consulting

Il Business Intelligence Software MPHIM+: il fattore R

L'indice di **redditività** delle vendite (ROS) delle imprese italiane è pari a 4,1% (fonte Ufficio Studi CCIAA di Roma), il 23,6% del campione risulta in perdita.

Le imprese b2b possono intervenire sul fattore R (reddito) attraverso una serie di leve: costi di produzione, prezzi, ordine minimo, trasporti, incentivi ai rivenditori, incentivi ai venditori, ecc...

MPHIM+ è un business intelligence software che consente di individuare la configurazione ottimale tra:

- costi di produzione
- prodotto
- prezzi
- canali di vendita
- incentivi ai rivenditori
- provvigioni
- ordine minimo e trasporti

al fine di massimizzare le **V**endite e la **R**editività.

Digitalizzazione dell'impresa

MPHIM+ consente la completa digitalizzazione dell'impresa , permettendo all'imprenditore:

- *la condivisione della politica commerciale con clienti e venditori, attraverso appositi accessi gerarchici;*
- *la possibilità di realizzare negoziazioni in real time (canvas, offerte 3x2, omaggi, ecc...) senza perdere di vista la redditività aziendale;*
- *la possibilità di pianificare le strategie di marketing sul mercato nazionale ed internazionale.*

MPHIM+ sostiene il passaggio dalla impresa monocratica, ad una struttura organizzativa di tipo ibrido nella quale il consulente o il manager esterno è in grado di intervenire sul marketing operativo, sul controllo di gestione o a livello di direzione generale, a seconda delle necessità dell'azienda.

Le basi teoriche di MPHIM+: 5 modelli in un business intelligence software

1. Trade marketing model: permette di sviluppare le strategie di marketing nei confronti dei rivenditori.
2. Marketing mix model: ottimizzazione degli elementi del marketing mix o 4P (product, price, place, promotion).
3. Management model: scelte consapevoli rispetto agli obiettivi prefissati.
4. Business model: permette di ottimizzare il modo in cui l'azienda sviluppa il proprio business e realizza valore per i clienti, la proprietà, i dipendenti ecc.
5. Network marketing model: sviluppo della rete di venditori secondo la sequenza di Fibonacci.

Il servizio si rivolge agli imprenditori b2b che producono su catalogo:

- aziende agricole, zootecniche e di trasformazione
- aziende manifatturiere (artigianali e industriali)
- aziende di servizi
- grossisti

ad esclusione delle imprese che producono su commessa.