

TRADE & CONSUMER

MARKETING DI RELAZIONE

**MOTIVAZIONE, 'NGAGEMENT,
CONVERSION**



RELATIONSHIP

Tutto si trasforma. Anche il mercato. **Industria, Distribuzione, Consumi**: gli attori sono sempre gli stessi ma evolvono i rapporti di forza, i ruoli, le strategie. Tra i protagonisti del mercato si fa strada un'esigenza di Partnership, di forti relazioni di base

Per battere la concorrenza, oggi, occorrono le **sinergie del marketing integrato ('on/off-line')**: una razionale ottimizzazione delle risorse ed il perfetto coordinamento fra politiche produttive, distributive e di comunicazione. L'evoluzione impone un nuovo approccio di 'engagement' (a livelli differenziati). E, per rimanere al passo, occorre definire un'efficace **twin strategy** che sincronizzi il **push & pull** con linguaggi diversificati ed innovativi.

Ecco, allora, la necessità di armonizzare l'attività di product-marketing e distribution-marketing.

Con un leggero '**Touch of Disruption**'

Ed una certa attenzione al '**Social Listening**' .



OTTIMIZZARE I RUOLI

Industria, Distribuzione (e Comunicazione) devono complementarsi e dialogare con soluzioni operative altamente sinergiche. Una sfida, quotidiana.

Così, oggi, le Aziende che intendono seguire questa evoluzione possono contare su un team sensibile al ‘marketing totale’, **ominichannel**.

Per affrontare, adeguatamente e con successo, tutte le problematiche “Trade” e “Consumer”.

Consulenti fidati, quindi, capaci di colloquiare con le strutture aziendali: per verificare, proporre e risolvere.

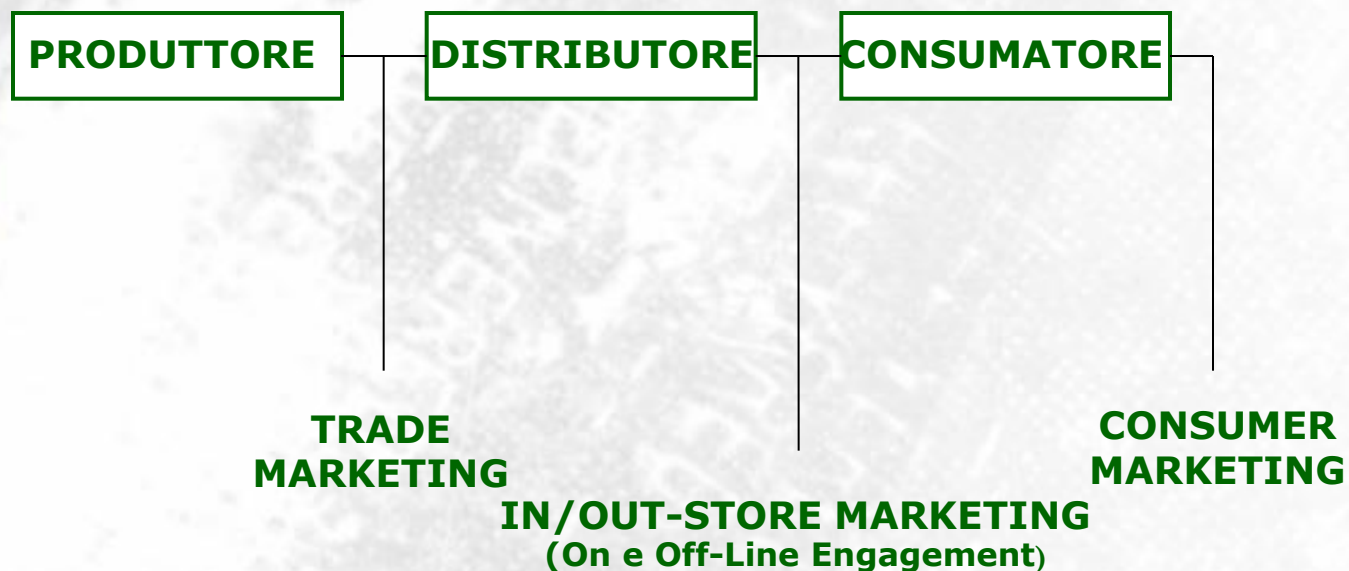
Prevedendo anche il Web attraverso il ricorso al Digital Marketing.. Per consentire sincronizzazione e aggiornamento dei contenuti in tutti i **Touch Point** tra di loro collegati.

Per avere, quindi, una situazione sempre sotto controllo.



IL MARKETING EVOLUTO & INTEGRATO

La struttura del processo di scambio implica per il Produttore la soddisfazione congiunta sia del Distributore e del Consumatore.



EFFICIENZA, ESPERIENZA, INNOVAZIONE

Motivazione e Relazione.

Quindi: **Efficienza, Esperienza, e Innovazione.**

Il giusto mix. Engagement Marketing: tradizione e digital..

Trade e Consumer Marketing
Field 'Ngagement Marketing
Performance & Internal Marketing
Trade Communication
Comunicazione Integrata
Digital Marketing

DD&C interpreta l'evoluzione utilizzando nuovi linguaggi aggiornati, efficaci, più entusiasmanti e coinvolgenti sempre finalizzati alla trasformazione: da 'intenzione' a 'conversione' (sell-in e sell-out).



'NGAGEMENT & RISULTATI

Le Aziende, pronte ad affrontare con successo l'evoluzione in atto, possono trovare in DD&C un Partner serio ed affidabile: una valida sponda per realizzare con realismo ed energia un futuro migliore per i propri Prodotti e Servizi.

Dialogando nel linguaggio proprio di ciascun **Target** di riferimento (**Personale Aziendale, Forza Vendita, Trade in tutte le sue articolazioni, Consumatori Finali**). Ricorrendo alle tecniche più appropriate, agli strumenti più efficaci ed all'utilizzo. dove imprescindibile, del Digital Marketing e, se del caso, l'universo dell'**One-to-One** declinato nell'attuale Field Marketing.

Un vero e proprio **'Ngagement'**, dove i Partner di DD&C intervengono 'ad hoc'.

Per una auspicabile, concreta, **trasformazione: da relazione a conversione.**



'SOCIAL LISTENING'

Generare, coinvolgere, interagire.

Ed ascoltare bene per entrare in contatto con il **Target** , il **'Protagonista'** della **'conversion'**.

Per un 'ngagement altamente emotivo.

Per vivere e rendere protagonista la **Brand Experience** nel processo relazionale.

In tutti gli step che possono essere previsti. Traslati, se del caso, anche sui Digital Media.

Per far vivere a tutti gli Attori coinvolti esperienze **'connesse'**.

Gratificanti: creando così il mantenimento della Relazione.

Senza, però, per questo, dimenticare il fattore **'Human Relation'**, vero pilastro di qualsiasi **'ngagement..**



AREE DI INTERVENTO SPECIFICHE

**Trade e Consumer Marketing
Field 'Ngagement Marketing
Marketing del Territorio
Co-Marketing Activity
Internal Marketing
Trade Communication**

**POS, Merchandising & Packaging System
Promotional Gifts: Ricerca e Selezione 'Ad Hoc'**

**Comunicazione Integrata
(Sales Promotion, Animazione P.V., P.O.S.)
Interventi di Motivazione
Programmi di Incentivazione
(Forza Vendita , Trade, Utenti Professionali)**

**Web Marketing: B2B e B2C
Digital Incentive & Promotion**



ESPERIENZE

DD&C ha avuto modo di implementare rapporti di collaborazione con Clienti che operano in settori merceologici occupando posizioni leader e con una “visibilità” tra le più significative.

GD, DO, GDS, Ho.Re.Ca. e Food Service

Alimentari e Specialità di nicchia

Ingredientistica e Semi-lavorati alimentari

(Bakery, Pastry, Bread, etc)

Soft drinks, Alcolici e Superalcolici

Vendor ICT, Materiale Elettrico e Elettronico

Igiene Orale/OTC

Household Care, Non-woven & Abrasive Fibers

Beni di consumo durevoli/Commodities

Automotive (Servizi e Aftermarket)

Accessori (auto, casa, ufficio)

Strumenti di Scrittura e Cancelleria

Prodotti e Strumenti per la vista

Toiletries/Personal Care

Prodotti, Soluzioni e Accessori per Edilizia

Prodotti Finanziari/Investimento

Servizi/prodotti multimediali



GRAZIE PER L'ATTENZIONE A PRESTO.

DD&C Srl
Trade & Consumer Marketing Consultants
Via Marghera, 43/8
20149 MILANO
Tel. 024818597

Gabriele De Ciechi
Mobile 3356083086
E-mail: g.deciechi@ddec.it
Web Site: www.ddec.it

