

IMPLEMENTAZIONE PORTAFOGLIO PRODOTTI E RISTRUTTURAZIONE SERVIZI: DEFINIZIONE NUOVA LINEA COMMERCIALE

POR-FESR 2014-2020 – Attività 1.1.a.1 – Bando DGR 1291/2017
Contributo concesso pari ad euro 13.600,00

DESCRIZIONE

Overlog intende avviare un progetto strategico di revisione ed implementazione dell'area commerciale e marketing.

L'operazione è cruciale per il successo aziendale di lungo periodo, in quanto da essa dipenderà l'impostazione del nuovo pacchetto offerta e conseguenzialmente il fatturato dei prossimi anni.

La necessità di procedere con questa consulenza è legata alle manifestate esigenze di riordino dell'offerta aziendale, attualmente caratterizzata da eccessiva destrutturazione, incapace dunque di comunicare adeguatamente il proprio valore aggiunto al cliente.

Inoltre, gli avanzamenti tecnologici degli ultimi anni hanno portato a forti mutamenti all'interno del tessuto imprenditoriale e dei relativi cicli di produzione, puntando su macchinari e software sempre più all'avanguardia e interconnessi tra loro.

Le tecnologie sono cambiate e con esse le esigenze delle imprese. Ciò si traduce per Overlog in nuove opportunità di mercato da esplorare e in un riadattamento tecnico e di marketing della propria offerta.

OBIETTIVO

• Revisione ed implementazione del portafoglio prodotti

Fatte le suddette premesse, risulta fondamentale per Overlog procedere ad una revisione e ammodernamento di alcuni prodotti già inseriti nella propria offerta, sia in termini di caratteristiche tecniche che di "restyling" di immagine. Allo stesso tempo le nuove esigenze delle imprese e le più evolute tecnologie hanno aperto nuovi spiragli su aree di mercato inesplorate per la realizzazione e promozione di nuovi prodotti.

• Ristrutturazione dell'offerta di servizi

Attualmente la parte servizi è del tutto destrutturata. Questo fa sì che l'azienda non riesca ad esprimere al meglio il valore aggiunto dei servizi che di fatto offre. Essi si presentano tendenzialmente disconnessi rispetto al resto dell'offerta e soprattutto senza chiaro e univoco collocamento al prodotto software proposto. Sarà, dunque fondamentale strutturare un'offerta completa di servizi di consulenza operati sulla gestione ed ottimizzazione dei flussi della *supply chain*, strutturare i servizi pre e soprattutto post vendita, che dovranno così diventare parte integrante dell'offerta commerciale. In tal modo, Overlog verrà percepito come unico interlocutore per tutta una serie di esigenze aziendali, che riguardano la fornitura di soluzioni software complete di un proprio servizio tecnico informatico correlato, nonché fornitura di consulenze tecnico specialistiche mirate.

RISULTATI

In termini di "servizi di innovazione", trattasi di consulenza per l'innovazione commerciale, in quanto si procederà con l'analisi e riprogettazione dell'offerta e, di conseguenza, dell'immagine aziendale.

I risultati attesi sono i seguenti:

- Identificare le migliori combinazioni di prodotto / servizio proponibili, alla luce delle analisi di mercato effettuate;
- Individuare una nuova e più corretta linea di comunicazione commerciale;
- Esplorare i bisogni dei clienti e identificare le soluzioni d'offerta più adeguate.

overlog | Warehouse Software & Services Hub



POR FESR
2014 2020
Friuli Venezia Giulia

OPPORTUNITÀ PER UNA CRESCITA SOSTENIBILE

