

2020

PROGETTO ACADEMY

WWW.INACTIONGROUP.IT



InAction
Ideas to Connect Brands

PROGETTO E OBIETTIVI

Academy è una piattaforma digitale creata e strutturata ad hoc sulle esigenze di ogni azienda.

Consente di coinvolgere strategicamente personale aziendale, forza vendita, trade e consumatori finali.

La piattaforma sarà funzionale a:



Perseguire **obiettivi formativi aziendali evidenziati come strategici al raggiungimento di risultati specifici** funzionali alla crescita dell'azienda.



Incrementare la selling proposition dei venditori, offrendo loro una serie di prodotti esclusivi da mettere a disposizione della propria clientela per soddisfare anche le richieste più esigenti.



Fornire al **trade e alla propria rete distributiva degli strumenti per promuovere il consumo**. Mantenere vivo il contatto con il proprio target.



Consentire la fruizione delle convention, delle relazioni e degli eventi (digitali), rendendoli più accessibili (anche economicamente) attraverso webinar comodamente fruibili in diretta da computer o da smartphone.



Migliorare il posizionamento dell'azienda, differenziandola dai competitors.



Incentivare i clienti finali ad acquistare i prodotti attraverso promozioni e concorsi



Incentivare la rete vendita e il trade offrendo al retail un valido supporto formativo per accrescere le proprie **competenze e know-how** professionali legati al proprio core business.

STAKEHOLDERS

Academy propone TRE diverse aree che convivono in maniera autonoma all'interno della medesima piattaforma digitale e possono essere implementate tutte o solo quelle necessarie all'azienda. **Ogni area ha contenuti, obiettivi e target differenti.** Di seguito alcuni esempi.



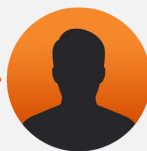
AREA AZIENDA / PERSONALE AZIENDALE

Formazione specifica con corsi live e non, team building, e-learning, incentivazione, formazione prodotto



AREA TRADE/CANALI DISTRIBUTIVI

Formazione specifica con **corsi live e non**, team building, e-learning, incentivazione, approfondimenti sui prodotti, incentivazioni legate al raggiungimento dei fatturati.



CLIENTE FINALE

E-learning, contenuti speciali dedicati, concorsi, promozioni, **fidelizzazione**, informazioni specifiche,...

LE FINALITÀ

FORMAZIONE ED E-LEARNING



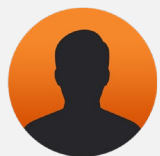
AREA AZIENDA / DIPENDENTI:

La sezione propone **corsi di formazione strutturati** a seconda delle finalità dell'azienda (leadership, comunicazione, formazione prodotto, amministrazione, smart working,...). Possono essere inseriti corsi (live e non), webinar, test di verifica delle competenze acquisite attraverso la partecipazione ai corsi stessi, ci si può avvalere anche di un'aula virtuale interattiva.



AREA TRADE/CANALI DISTRIBUTIVI:

Questa sezione viene strutturata con la formazione per la propria **rete vendita/i canali distributivi/i retailer** - per supportarla nella propria attività lavorativa con contenuti specifici volti all'**aggiornamento**, così da poter potenziare il contatto tra rete vendita e azienda. Possono essere inseriti corsi (live e non), webinar, contenuti speciali per aumentare la conoscenza dei prodotti,...



CLIENTE FINALE:

I contenuti formativi da proporre al cliente possono riguardare **informazioni sui prodotti**. Questo **consentirà al brand di creare una connessione diretta con il proprio cliente finale**.

PROMOZIONE AL CONSUMO

AREA VENDITA:

In questa sezione potranno essere inserite **promozioni, concorsi, incentivazioni al consumo per il trade**. Attraverso la **piattaforma digitale sarà quindi possibile promuovere e agire sulle modalità di vendita del trade**. Sarà un'area che **consentirà al brand di creare una connessione con la propria forza vendita e con le realtà dislocate sul territorio**.

CLIENTE FINALE:

Verranno studiate delle **operazioni promozionali** di vario genere, concorsi, attività con l'obiettivo della fidelizzazione, raccolte punti,... La piattaforma Academy consentirà all'azienda di promuovere direttamente il proprio cliente, ma anche di fornire degli strumenti di supporto al proprio trade.

LA PIATTAFORMA

Academy sarà accessibile e consultabile da pc, tablet e smartphone, con la possibilità di essere sviluppata anche attraverso un'App. Inoltre **è completamente personalizzabile** dal punto di vista grafico, strutturale e dei contenuti.

È possibile prevedere un'aula virtuale che consente di svolgere corsi live con presenza da remote del docente. L'aula sarà dotata di **lavagna interattiva**, strumenti per la condivisione di contenuti, chat per scambio di messaggi e tanto altro.

Inoltre Academy è implementabile con l'area e-commerce; diversamente, si può prevedere di inserire un link diretto all'**e-commerce dell'azienda**, se già esistente.



PERCHÉ SCEGLIERE ACADEMY

La piattaforma Academy vuole essere un progetto chiavi in mano, un pacchetto completo che prevede diversi servizi studiati e sviluppati nel dettaglio.

L'unione delle competenze di In Action, esperta in Promozioni..., e di In Action Training, consente di costruire una piattaforma ad hoc per i diversi bisogni aziendali. Mettiamo a disposizione delle aziende il nostro know how per costruire insieme la piattaforma sia in termini hard che soft. Sviluppiamo percorsi formativi in collaborazione con la funzione Risorse Umane per dar vita a corsi interni «a catalogo», corsi via webinar, training pills.



Progetto attuale e innovativo che punta a soddisfare i nuovi bisogni digitali



Nuove consapevolezza negli utenti che portano a privilegiare strumenti digitali



Analisi di mercato (GfK) recenti avvertono della necessità del business di cambiare direzione e sfruttare questi cambiamenti delle abitudini digitali



Piattaforme digitali Ed e-commerce sono il nuovo trend



Offrire ad un ampio bacino di utenti la comodità in pochi click garantendo continuità di servizi

IL PROCESSO

Per dar vita alla piattaforma aziendale il nostro processo si sviluppa nel modo seguente:

- ✓ **Incontro con la committenza raccolta dei fabbisogni**
- ✓ **Definizione dei bisogni aziendali in termini di aree di sviluppo** (dipendenti, canali di vendita, consumer)
- ✓ **Sviluppo piattaforma**
- ✓ **Sviluppo contenuti formativi**
- ✓ **Pilot test**
- ✓ **Roll out piattaforma**

Ad ogni cliente dedichiamo un nostro Project Manager che possa seguirlo dall'inizio alla fine del progetto. Il project Manager si avvale delle competenze dei nostri esperti in:

- ✓ **Marketing e vendite**
- ✓ **Comunicazione**
- ✓ **Sales Promotion**
- ✓ **Formazione soft skills**

Ciascuno contribuirà a finalizzare un progetto specifico ed unico per l'azienda.

SUGGERIMENTI FORMATIVI

AREA AZIENDA /PERSONALE AZIENDALE

Core business

- contesto legislativo, le strategie di acquisto e le leve negoziali, la negoziazione internazionale,...
- scelte strategiche di posizionamento...

Human resources

- Leadership.
- da manager a coach,
- la gestione del teamcomunicazione a giraffa,
- nuove emozioni e nuove relazioni,
- change management,
- consenso sistemico,
- benessere in azienda,
- problem solving,
- time management,...

AREA VENDITA

Core business

- politica commerciale,...
- controllo di gestione

Human resources

- people management, auto efficienza e motivazione intrinseca, la gestione dello stress, l'approccio per progetto,...
- gestione della relazione con il cliente, la tecnica delle domande, cross e up selling
- gestione delle reti vendita: organizzazione, sviluppo e gestione
- Negoziazione
- Relazione empatica
- Story telling

CLIENTE FINALE

- promozioni e concorsi
- storia dei vari prodotti e contenuti speciali (video, informazioni,...)
- suggerimenti per identificare il prodotto più adatto alle proprie esigenze

2020

GRAZIE
PER L'ATTENZIONE

WWW.INACTIONGROUP.IT

IN ACTION Srl

Via Cubetta, 41
37030 Colognola ai Colli (VR)

T. 045/6151061 · F. 045/6151747

Alberto Rumor

348/3148141

Marinella Capuzzo

348/6904090

Tutte le idee e i progetti contenuti nel presente documento sono proprietà intellettuale di In Action Srl con sede in Via Cubetta, 41 · 37030 Colognola ai Colli [VR].

Si diffida chiunque ne entri in possesso di divulgare il contenuti a soggetti non autorizzati o a far uso, in toto o in parte, dei progetti qui illustrati.

InAction
Ideas to Connect Brands