

# SOS GO-TO-MARKET

3 SINTOMI PER CAPIRE QUANDO IMPLEMENTARE UNA  
FUNZIONE DI GO-TO-MARKET IN AZIENDA.

## MARKETING E VENDITE: PARLATE DELLA STESSA AZIENDA?

Marketing e Vendite non sono sulla stessa frequenza: sebbene le ragioni per cui ciò si verifica possano essere diverse, la conseguenza è che sul mercato arriva una rappresentazione dell'Azienda e dell'Offerta che è lontana dal pensiero strategico, con implicazioni importanti sul percepito dei clienti finali.

## IL CLIENTE HA SEMPRE RAGIONE?

Quando in Azienda registriamo una delega eccessiva al cliente, con molta probabilità abbiamo smarrito il controllo della nostra proposta di valore. Rincorrere i feedback del cliente, con un ascolto passivo delle sue esigenze, non aiuta l'azienda a creare strategie di posizionamento efficaci.

## SAPETE DIRE DI NO?

Quando il contesto è in movimento e non si ha piena consapevolezza del futuro, si tende ad appiattare le priorità, a non rinunciare a niente.

L'incertezza viene compensata dalla "foga di non perdersi nulla", mettendo tutto sullo stesso piano. Ma è nella capacità di scartare, più ancora che di aggiungere, che si gioca la vera partita imprenditoriale.



Società di consulenza per l'innovazione di offerta e il go to market, Koniqa promuove i processi di trasformazione digitale nelle aziende, collaborando con network di professionisti specializzati.