

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.