

STRATEGIE E SVILUPPO COMMERCIALE

MADE[®]
to
SELL

Missione Strategie e Sviluppo Commerciale

“ Collaboriamo con le aziende in attività di supporto strategico ed operativo, sviluppiamo e potenziamo le competenze della rete vendita; con l'obiettivo di raggiungere un miglioramento tangibile delle performance commerciali. ”

MADE[®]
to
SELL

MADE [®] *to* SELL

BUILDING COMPETENCE



■ Sede Direzionale ■ Filiale ■ Country Sales Consultant | Business Partner

Made to Sell Strategie e Sviluppo Commerciale

Made to Sell è la società di consulenza alla Direzione specializzata nella gestione di progetti di **Strategie e Sviluppo Commerciale**.

La struttura organizzativa è articolata in **4 Business Units**:

MARKETING OPERATIVO	MARKETING STRATEGICO	ASSESSMENT CENTER	SVILUPPO RETI VENDITA
EUROPEAN, MIDDLE EAST AND FAR EAST MARKET	EUROPEAN MARKET	EUROPEAN MARKET	EUROPEAN MARKET
ANALISI COMPORTAMENTALE POTENZIAMENTO COMPETENZE RETAIL EXCELLENCE ACADEMY	STRATEGIA E TATTICA EXECUTIVE COACHING	RECRUITMENT ASSESSMENT CENTER POTENTIAL EVALUATION	STRATEGIE COMMERCIALI GESTIONE RETE VENDITA SVILUPPO RETE VENDITA



Valori Il Capitale Umano

Poniamo il cliente al centro di tutti i processi aziendali, valorizziamo il capitale umano interno ed esterno all'azienda, condividiamo gli obiettivi ed implementiamo le metodologie per il successo di ogni progetto di sviluppo commerciale.

Chi Siamo Made to Sell

Siamo facilitatori ed acceleratori dei processi aziendali e delle scelte fondamentali che sono alla base dei progetti di Strategie e Sviluppo Commerciale.

Il Consulente Made to Sell

Il Consulente *Made to Sell* affianca la direzione aziendale nel perseguire gli obiettivi condivisi portando esperienza, motivazione e facilitando i processi di miglioramento delle performance commerciali delle reti distributive.

Clients Top Companies

Le aziende leader di settore, nazionali e internazionali, si affidano a *Made to Sell* perchè le supportiamo nello sviluppare le soluzioni operative efficienti e coerenti al loro brand, progettando interventi orientati allo sviluppo commerciale attraverso le nostre unità operative ad alta specializzazione di competenze.

Settori di Intervento

- . Electronic Consumer
- . Energy
- . Fashion
- . Financial
- . Food & Beverage
- . Hotellerie & Spa
- . Interior Design
- . Jewellery
- . Luxury
- . Mall & Outlet
- . Medical
- . Real Estate
- . Telecommunication
- . Transportation
- . Travel Retail
- . Wellness

MADE[®]
to
SELL

MARKETING OPERATIVO

Analisi delle Performance
Sviluppo Competenze Sales e Management

Business Unit Marketing Operativo

La Business Unit **Marketing Operativo** sviluppa un consolidato percorso di interventi orientati al miglioramento continuo delle performance di Sell Out della forza vendita nel canale distributivo.

ANALISI COMPORTAMENTALE

MYSTERY CONSULTANT
 MYSTERY PROSPECT
 MYSTERY VISUAL
 BRAND VALUE ANALYSIS
 STRATEGIC COMPETITORS ANALYSIS
 CUSTOMER AUDIT
 VISUAL CHALLENGE
 BRAND.VISUALCHALLENGE.IT
 BRANDVISUALCHALLENGE.EU

VENDERE IN STILE

SALES TRAINING
 SALES COACHING
 MANAGEMENT COACHING
 SALES GUIDE
 VISUAL GUIDE
 ONLINE DEVELOPMENT
 BRAND.VENDEREINSTILE.IT
 BRANDSELLINGSTYLE.EU

RETAIL EXCELLENCE ACADEMY

PERCORSO DI SVILUPPO INTEGRATO

Ciclo di Valore

Analisi delle Performance

Potenziamento Competenze di Vendita

Il modello di intervento prevede due fasi operative:

l'**Analisi delle Performance** e il successivo **Potenziamento Competenze di Vendita**.

Analisi delle Performance

Un riferimento oggettivo

I dati risultanti dall'analisi effettuata divengono un riferimento oggettivo su cui avviare la progettazione di un percorso di potenziamento competenze su misura, integrato nella realtà in cui si andrà ad operare. Il panel statistico sarà il risultato dell'analisi dei dati raccolti durante le rilevazioni sul campo, fornendo indicatori di eccellenza e indicatori da migliorare per pianificare, con la Direzione aziendale, eventuali azioni correttive.

MYSTERY[®] CONSULTANT

Mystery Consultant

Monitoraggio comportamentale del Sell Out

Uno strumento, esclusivo *Made to Sell*, di analisi e valutazione del canale distributivo, erogato da consulenti esperti del settore, per ottenere dati oggettivi di "analisi comportamentale quanti-qualitativa" di dettaglio del processo di Sell Out, alle capacità commerciali di comunicare il Brand e proporre il prodotto/servizio in linea con la shopping experience desiderata.

MysteryConsultant.it

MYSTERY[®] PROSPECT

Mystery Prospect

Monitoraggio comportamentale buone pratiche del Sell Out

Uno strumento più sintetico, esclusivo *Made to Sell*, di analisi e valutazione del canale distributivo con una metodologia orientata al monitoraggio delle "buone pratiche" di vendita, effettuato da consulenti professionisti esperti del settore.

MysteryProspect.it

MYSTERY[®] VISUAL

Mystery Visual

Monitoraggio applicazione degli standard aziendali di Visual Merchandising

Attraverso lo strumento Mystery Visual è possibile verificare sul canale distributivo, in modalità anonima, la corretta applicazione delle buone pratiche di visual merchandising. L'attività è finalizzata ad ottenere dei dati oggettivi su aspetti legati alla rilevazione delle buone pratiche lato visual.

MysteryVisual.it



Brand Value Analysis

Rilevazione percezione prodotti e servizi

Uno strumento esclusivo *Made to Sell*, atto a: comprendere i fattori che determinano la scelta nell'acquisto dei prodotti e servizi da parte di Clienti Reali e Potenziali; identificare il valore del Brand e le motivazioni d'acquisto da parte dei Clienti; costruire gli indicatori di prestazione complessivi e parziali percepiti rispetto ai Brand concorrenti e definire mappe di priorità di interventi Marketing & Sales.

BrandValueAnalysis.it



Strategic Competitors Analysis

Analisi del mercato competitivo di riferimento

È lo strumento finalizzato alla produzione del Cruscotto Indicatori contenente gli indici di benchmark relativi alle strategie commerciali, di marketing e di comunicazione utilizzate dai brand competitors.

StrategicCompetitorsAnalysis.it



Customer Audit

Rilevazione della soddisfazione dei Clienti

È l'analisi che viene utilizzata da *Made to Sell* al fine di rilevare la percezione di soddisfazione dei clienti, su base quantitativa e qualitativa, nell'acquisto o utilizzo di un determinato prodotto/servizio o nell'usufruire di servizi aggiuntivi come il servizio di assistenza post vendita.

CustomerAudit.it



Visual Challenge

Gara sulla corretta applicazione dei criteri espositivi nella realizzazione delle Vetrine e Focal Point

Strumento di sviluppo della corretta realizzazione standard visual merchandising all'interno dei pdv attraverso una gara strutturata, orientata ad alzare la qualità nell'applicazione dei criteri espositivi del Brand e la velocità nell'allestimento.

Portale Verticale OnLine: corretta realizzazione standard visual merchandising

Il Portale OnLine Brand.VisualChallenge.it è dedicato al cliente per la gestione delle gare Visual Challenge e per la condivisione delle informazioni sulla corretta realizzazione dei criteri espositivi da parte dei punti vendita.

VisualChallenge.it

Brand.VisualChallenge.it



Potenziamento Competenze di Vendita

Vendere in Stile®

Il **Vendere in Stile** è una metodologia tecnico-commerciale, sviluppata da *Made to Sell* a livello internazionale, orientata al miglioramento continuo delle performance di Sell Out ed al raggiungimento dell'eccellenza nel servizio di vendita per le aziende che hanno una rete distributiva Retail, Franchising e Wholesale.

Sales Training

Il valore dell'esperienza

Apprendimento di gruppo basato sull'azione-condivisione in aula di esperienze professionali. Percorsi di sviluppo competenze di vendita, suddivisi in livelli e steps diversi, orientati al miglioramento continuo delle performance tecnico-commerciali, alla valorizzazione del brand e dei prodotti nei confronti dei clienti prospect e user dell'azienda.

VendereInStile.it

Sales & Management Coaching

Affiancamento sul campo

Il Coaching *Made to Sell* ha l'obiettivo di sviluppare le capacità Sales e Management delle risorse commerciali: migliorare le performance di Sell Out di Prodotti/Servizi, incrementare le capacità Commerciali e Manageriali, sviluppando un percorso di affiancamenti sul campo in riferimento al capitale umano e al ruolo ricoperto.

SalesCoach.it

Sales Guide

Manuale di Vendita

I percorsi di sviluppo competenze commerciali di *Made to Sell* prevedono la progettazione di un Manuale di Vendita tecnico-commerciale, pubblicato online sul portale Brand.VendereInStile.it.

SalesGuide.it

VendereInStile.it

Portale Verticale OnLine: miglioramento delle performance di Sell Out

Condivisione e sviluppo competenze commerciali tramite un portale online dedicato al processo di vendita del proprio Brand e della linea di prodotti.

VendereInStile.it

Brand.VendereInStile.it

Visual Guide

Manuale di definizione ed applicazione buone pratiche Visual Merchandising

I percorsi di sviluppo *Made to Sell* prevedono la progettazione di un Manuale di definizione ed applicazione delle buone pratiche di Visual Merchandising all'interno del punto vendita, pubblicato online sul portale Brand.VendereInStile.it.

VisualGuide.it

Retail Excellence Academy

Un percorso integrato per lo sviluppo continuo delle performance commerciali

Il Retail Excellence Academy *Made to Sell* è un percorso di potenziamento Sales e Management che consente di innescare uno sviluppo competenze continuo delle risorse umane coinvolte nella vendita dei prodotti o servizi al fine di incrementare in modo significativo le performance di Sell Out del canale distributivo.

Il progetto Retail Excellence Academy si sviluppa attraverso un percorso integrato composto da: selezione e valutazione del potenziale delle figure da coinvolgere, potenziamento competenze di comunicazione e tecnico-commerciali, monitoraggio sul campo delle performance, analisi soddisfazione dei clienti e follow up periodici.

RetailExcellenceAcademy.it

MADE[®]
to
SELL

MARKETING STRATEGICO

Esprimere il potenziale d'Impresa

Business Unit Marketing Strategico

Progetti di sviluppo Marketing Strategico

L'obiettivo principale del nostro intervento di **Marketing Strategico** è di facilitare l'impresa nell'esprimere in modo chiaro e sistematico scenari possibili per assicurarsi lo sviluppo a breve e medio termine.

STRATEGIA

MISSIONE
OBIETTIVI
ANALISI
NUOVI SCENARI
STRATEGIA

TATTICA

PIANO TATTICO
STRUMENTI
TEMPI
RISORSE

Executive Coaching

Supporto Strategico per l'imprenditore

Attività di affiancamento periodico dell'imprenditore, da parte di un Senior Partner *Made to Sell*, con la finalità di facilitare il processo decisionale e condividere le scelte strategiche da effettuare. Il Senior Partner coinvolto nell'Executive Coaching è una figura di alto spessore, con esperienze direzionali in imprese internazionali di alto livello e complessità organizzativa.



MADE[®]
to
SELL

ASSESSMENT CENTER

Ricerca e Selezione talenti Marketing e Sales

Business Unit Assessment Center

La Business Unit **Assessment Center** è specializzata nella Ricerca, Selezione e Valutazione di risorse Marketing e Sales.

STRUMENTI

SELLER ABILITY

PORTALE DI RICERCA ONLINE

SELLERJOB.IT

SELLER ABILITY

RECRUITMENT
ASSESSMENT CENTER
POTENTIAL EVALUATION



Ricerca, Selezione e Valutazione di risorse Marketing e Sales

Assessment Center

L'**Assessment** ha l'obiettivo di offrire ai propri clienti un supporto di eccellenza nell'individuazione delle migliori risorse commerciali da inserire nella propria azienda. **Assessment Center** caratterizza e distingue il proprio approccio al processo tradizionale di ricerca selezione e valutazione attraverso strumenti peculiari *Made to Sell* che garantiscono qualità e specificità al processo stesso.

SELLER[®] ABILITY **SELLER Ability**

Strumento di rilevazione ed analisi di elementi fondamentali da individuare nella risorsa da inserire: Abilità, Attitudine, Personalità e Potenziale. L'utilizzo di strumenti diagnostici e il coinvolgimento di specialisti (Assessor) che osservano i candidati, garantiscono l'obiettività e la validità della valutazione. La relazione finale e la stesura dei profili dei candidati concludono il processo **SELLER Ability** permettendo alla Direzione di disporre di un approfondito profilo individuale dei candidati selezionati.

SELLER Ability

Recruitment, Assessment e Potential Evaluation

Recruitment

Ricerca dei candidati attraverso la pubblicazione di annunci su importanti media specializzati ed attraverso il portale **SELLERjob.it**, per mezzo del quale l'azienda può inserire annunci personalizzati. L'eventuale fase di **Recruiting** successiva alla pubblicazione dell'annuncio si compone di attività delegate a *Made to Sell*: la ricezione e lo screening dei curricula, la convocazione dei candidati potenzialmente in linea con la posizione ricercata, l'identificazione di una rosa finale di candidati da presentare alla direzione aziendale.

Assessment Center

Valutazione avanzata dei candidati successiva al **Recruitment**, eventualmente concordata con la direzione aziendale ed effettuata attraverso l'utilizzo di strumenti specifici quali: prove situazionali, test psico-attitudinali, prove di gruppo. L'**Assessment** viene svolto tramite l'osservazione degli **Assessor** per la verifica approfondita della presenza di competenze, attitudini, caratteristiche di personalità e potenziale in linea con le posizioni ricercate.

Potential Evaluation

Valutazione del potenziale delle risorse già inserite in azienda, al fine di supportare la stessa nell'attività di pianificazione di eventuali cambiamenti organizzativi, consentendo la giusta collocazione e valorizzazione delle abilità, attitudini, personalità e potenziale delle risorse inserite nella valutazione.

SELLERability.it



è un portale verticale altamente specializzato nella ricerca e selezione di talenti Marketing & Sales. **SELLERjob.it** è strumento distintivo del processo di *Made to Sell*, in quanto garantisce un ritorno maggiore in termini di qualità delle risposte in linea con i profili ricercati **SELLERjob.it** ottimizza i tempi del processo del processo di posting e di recruitment On Line tramite un servizio personalizzato e specialistico *Made to Sell*.

SELLERjob.it

MADE[®]
to
SELL

SVILUPPO RETI VENDITA

Strategia e Tattica Commerciale

Business Unit Sviluppo Reti Vendita

La Business Unit eroga progetti di **Sviluppo Reti Vendita** e Strategia-Tattica Commerciale.

STRATEGIE COMMERCIALI

PIANO COMMERCIALE
PIANO MARKETING
PIANO PROMOZIONALE
PIANO INCENTIVANTE

SVILUPPO RETI VENDITA

SVILUPPO RETE COMMERCIALE
GESTIONE RETE COMMERCIALE

Strategia e Tattica Commerciale

Strategie Commerciali

Gli interventi dell'area Strategie Commerciali hanno l'obiettivo di supportare la direzione dell'Azienda nell'identificazione dei modelli commerciali da realizzare per il raggiungimento di performance di fatturato e redditività superiori.

Piano Commerciale

Analisi strutturata dell'ambiente interno ed esterno dell'azienda mirata alla condivisione e definizione di obiettivi, strategie e strumenti relativi allo sviluppo commerciale sul proprio canale distributivo. Ad integrazione dello strumento, l'analisi sui brand competitors offre la possibilità di costruire ed implementare strategie commerciali sulla base dello scenario competitivo di riferimento.

[PianoCommerciale.it](#)

Piano Marketing

Supporto all'imprenditore per la definizione strategica del progetto d'impresa. Insieme al consulente *Made To Sell* viene affrontata l'analisi di fattibilità del progetto (ambiente, mercato, prodotto, concorrenti, clienti, personale), la definizione del corretto marketing mix da implementare e l'organizzazione commerciale necessaria a sviluppare la redditività dell'impresa.

[PianoMarketing.it](#)

Piano Promozionale

Intervento di supporto alla direzione mirato alla identificazione delle corrette campagne di promozione dei prodotti e di costruzione di strategie di fidelizzazione al fine di aumentare la dimensione ed il valore del portafoglio clienti dell'azienda.

[PianoPromozionale.it](#)

Piano Incentivante

L'intervento permette di comprendere e definire i corretti obiettivi commerciali da applicare alla propria Rete Vendita in base al mercato di riferimento, ai trend dell'azienda ed alle specifiche realtà territoriali e di collegare il Piano Incentivante alle singole risorse, basandolo su valutazioni quantitative e qualitative dei processi commerciali, motivando le risorse alla proattività ed al raggiungimento dei target prefissati.

[PianoIncentivante.it](#)

Sviluppo Reti Vendita

Gli interventi di Sviluppo Reti permettono all'azienda di usufruire dell'esperienza di consulenti specializzati nello Start Up, Sviluppo e Gestione di Reti commerciali.

Sviluppo Rete Commerciale

L'intervento prevede la delega in outsourcing delle attività necessarie per il corretto sviluppo commerciale della propria rete al fine di porre le basi per un efficace diffusione del Brand, presidio sul territorio e leadership nel lungo periodo sul canale distributivo.

Gestione Rete Commerciale

La Gestione di una Rete Commerciale intende la delega in outsourcing a *Made to Sell* di tutte le attività che riguardano la parte gestionale di una rete.

La risorsa dedicata

Consulente di Vendita "Sales Consultant"

Il ruolo del Sales Consultant prevede un approccio consulenziale, al fine di portare in azienda le corrette metodologie e gli strumenti, sviluppati attraverso gli interventi di gestione di Reti di Vendita di aziende operanti in vari settori, necessari al corretto sviluppo commerciale ed al raggiungimento di performance superiori.



Made to Sell s.r.l.

Direzione FIRENZE: via Vittorio Emanuele 33, 50041 Calenzano (FI)

Filiale MILANO: Viale Monte Ceneri 78, 20155 Milano (MI)

Filiale ROMA: via Alberico Albricci 27, 00194 Roma (RM)

Contatti Sede: +39.055.8811171 eMail: info@madetosell.it

MadeToSell.it

Company Profile *Made to Sell*: rel.3.0-2013 © Copyright *Made to Sell* srl - All rights reserved. I contenuti di questo Company Profile sono di esclusiva proprietà di *Made to Sell* srl.

I loghi Mystery Consultant®, Mystery Prospect®, Brand Value Analysis®, Customer Audit®, Made to Sell®, Vendere in Stile®, Visual Challenge®, Retail Excellence Academy®, SELLER Ability®, SELLERjob.it®, sono registrati da *Made to Sell* srl che ne detiene la esclusiva proprietà. Le metodologie contenute all'interno del Company Profile sono da intendersi come di esclusiva proprietà di *Made to Sell* srl. È vietata la copia anche in forma gratuita a terzi del contenuto o di una sua parte. Ogni trasgressione sarà perseguita a norma di legge da parte di *Made to Sell* srl.

VISUAL: COMUNICODESIGN.COM

MADE[®]
to
SELL

BUILDING COMPETENCE