

POR PUGLIA FESR – FSE 2014 – 2020
ASSE X - Avviso Pubblico n. 6/FSE/2017, DGR n. 1417 del 05/09/2017 (BURP n. 107/2017)
Corso ITS VII Ciclo “Tecnico superiore per la Valorizzazione delle
Produzioni Locali di Qualità”
(Acronimo: AGRO LOCAL QUALITY)

Docente: Dott. Onofrio Scoppio

AREA: VALORIZZAZIONE DELLE PRODUZIONI

UF: Marketing territoriale



IL TRADE MARKETING

Docente: Rino Scoppio

Oggi qualunque azienda produttrice di prodotti e servizi deve saper lavorare in un ottica di

Trade Marketing

Fare Trade Marketing

significa:

elaborare piani strategici ed operativi con l'obiettivo di far arrivare

in maniera efficace ed efficiente il nostro prodotto/servizio ai punti vendita della distribuzione

**IL PIANO
DI
TRADE MARKETING**

Di seguito presentiamo una
check-list

delle possibili fasi di lavoro che
un'azienda può seguire per
diventare

fornitore dei diversi

CANALI DISTRIBUTIVI

1) Studio dell'evoluzione dei
diversi Canali Distributivi

2) Analisi dei canali
distributivi esistenti e potenziali

3) Verifica delle società presenti
in ciascun canale distributivo

4) Creazione del data-base con i
nominativi di tutti i

Dirigenti, Buyer, Category
manager operativi in ciascuna
società.

5) Scelta dei servizi da offrire
ai Canali Distributivi

6) Organizzazione della rete di
vendita necessaria per
raggiungere i diversi interlocutori

7) Controllo dei risultati
raggiunti dalla Rete di Vendita

8) Convention annuale nel quale
premiamo i migliori venditori e
diamo gli obiettivi per il nuovo
anno