



Sistema **p**mi

insieme progettiamo il tuo futuro

www.sistemapmi.it

Sistèma **p**mi

Insieme progettiamo il tuo futuro

"...migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. È la vocazione naturale che li spinge; non soltanto la sete di denaro. Il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda prosperare, acquistare credito, ispirare fiducia a clientele sempre più vaste, ampliare gli ambienti, abbellire le sedi, costituiscono una molla di progresso altrettanto potente che il guadagno. Se così non fosse, non si spiegherebbe come ci siano imprenditori che nella propria azienda prodigano tutte le proprie energie e investono tutti i loro capitali per ritrarre spesso utili di gran lunga più modesti di quelli che potrebbero sicuramente e comodamente ottenere con altri impieghi".

Il passo di L. Einaudi da noi riportato è stato fatto proprio da molte aziende e molti addetti ai lavori, lo facciamo nostro nella convinzione che la nostra idea possa aiutarvi a proseguire sulla strada del successo.

Gentile Imprenditore, nell'attuale scenario è ancor più necessario disporre di una **visione strategica**, nonché intraprendere le **"azioni giuste"**, per accrescere la competitività e la profittabilità della propria impresa.

Apposite **attività di marketing** e **politiche di comunicazione** personalizzate possono aiutare la Sua impresa nel cogliere nuove opportunità di business, entrare in nuovi mercati di riferimento, acquisire nuovi clienti e, di conseguenza, incrementare il proprio fatturato.

Questo è l'obiettivo di **"SistèmaPMI"**: un servizio sviluppato da Besostri&Partners in partnership con Banca Marche, che garantisce alla Sua impresa, in maniera concreta, gli strumenti necessari per realizzare un Piano di Marketing e di Comunicazione



Massimo Tombolini

Capo Area Commerciale
Banca delle Marche



Pietro Bozzelli

Amministratore Delegato
Besostri&Partners Srl

Affrontare insieme il passaggio dalle criticità allo sviluppo

Oggi è sempre più difficile prendere le giuste decisioni gestendo al meglio le proprie risorse.

Per questo Besostri&Partners mette a disposizione la propria professionalità ed esperienza per realizzare insieme all'impresa idee vincenti in grado di sviluppare il business.

Vi aiutiamo a scegliere, adesso!

Il nostro obiettivo è quello di rendere più forte l'impresa attraverso un intervento integrato, veloce e concretamente realizzabile.

Lo faremo sviluppando un piano di marketing strategico che sarà utile a mettere in luce gli ambiti di intervento prioritari ed a facilitare scelte più consapevoli, finalizzate a cogliere al meglio le opportunità di crescita.

*“ne vale davvero la pena ?
la mia risposta è sì”*

“io ho fatto la mia scelta”

Marketing non significa solo comunicazione:

“Molti confondono un piano di marketing con un piano di comunicazione. Il piano di marketing suggerirà all'impresa cosa fare e cosa non fare...il piano di comunicazione è una di quelle cose da fare o non fare...”



Obiettivo: cosa fare

Strategie: come fare

nuova crescita

nuovi mercati

nuovi clienti

nuovo business

Aiutando l'impresa a definire le strategie migliori per un adeguato e visibile posizionamento sul mercato

Aiutando l'impresa ad individuare gli obiettivi di breve e medio/lungo termine da raggiungere

Sviluppando dettagliati piani di business operativi per ogni linea di prodotto/servizio

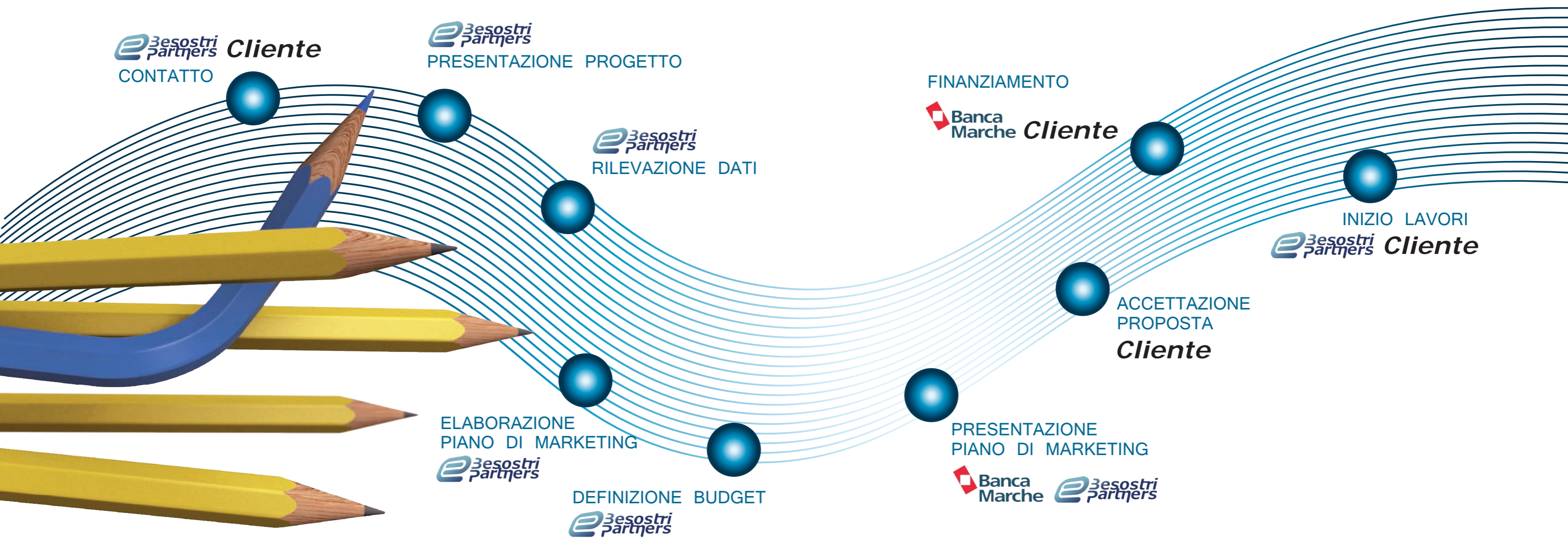
Definendo campagne integrate di marketing: pubblicità, promozione, eventi speciali, e-marketing, supporto alla forza vendita, direct marketing, etc...

Misurando ed analizzando i risultati dei canali distributivi utilizzati ai fini del controllo dell'efficacia delle scelte effettuate

Aiutando l'impresa ad essere nel tempo autonoma nella gestione dei piani di marketing e di comunicazione

fase1 *Piano attuativo del servizio*

fase2 *...il Piano di marketing*



L'impresa ed il credito

E' naturale che l'impresa abbia bisogno di credito per poter operare quotidianamente, soprattutto nei momenti in cui sopraggiungono difficoltà di mercato. È altrettanto naturale che le Banche siano quelle istituzioni che, più di altre, possono far fronte alla richiesta di credito proveniente dalle imprese.

Non va tuttavia dimenticato che le Banche devono valutare attentamente ogni singola richiesta di credito, attenendosi a principi di "sana e prudente gestione". Un rapporto trasparente e di fiducia reciproca Impresa-Banca facilita quest'ultima nello svolgimento dei propri compiti ma anche l'impresa nella gestione della propria "finanza", rendendo così più semplice l'applicazione dei criteri previsti da Basilea 2.

Ne conseguono, inoltre, tempi di risposta della Banca più veloci.

L'impresa ed il suo business

Migliorare il proprio merito di credito

L'impresa deve essere consapevole che la Banca, nel valutare le richieste di credito, verifica il livello di sostenibilità e profittabilità dell'impresa nel medio/lungo termine. Per valutare ciò occorre comprendere il modello di business applicato dall'impresa, conoscere i progetti futuri che la stessa si prefigge di realizzare, nonché informazioni aziendali dettagliate di tipo quantitativo ma anche qualitativo.

Il servizio "**SistèmaPMI**", che si concretizza nella stesura di un Piano di Marketing e di Comunicazione personalizzato, aiuta sicuramente il rapporto Impresa-Banca, in quanto fornisce alla Banca la conoscenza di elementi difficilmente desumibili dalla documentazione ufficiale resa pubblica.

L'aiuto concreto di Banca Marche per lo sviluppo del proprio business

Banca Marche, convinta della validità del servizio "**SistèmaPMI**", intende sostenere le imprese con finanziamenti "ad hoc" finalizzati all'acquisto dello stesso.

L'utilizzo del servizio "**SistèmaPMI**" da parte delle imprese, inoltre, favorisce la relazione della Banca con le imprese stesse, facilitandone l'accesso all'intera gamma prodotti/servizi e mettendo a disposizione delle PMI la professionalità dei gestori di Banca Marche.