

# *Piano Marketing Strategico*

## *2° parte*

### «La Mia Impresa»

la Scuola d'Impresa che offre Servizi di  
**Formazione e Consulenza** per chi desidera  
diventare “imprenditore di se stesso”

# *Analisi concorrenza*

***CONCORRENTI INDIRECTI "LA MIA IMPRESA":***  
*EROGATORI SERVIZI FORMAZIONE COMPLEMENTARI/SOSTITUTIVI*

Keyword:  
"mercato della  
formazione"



**Daniele Bogiatto**, imprenditore del web di respiro internazionale riconosciuto dai mass media come il guru del business sulla rete.

Viene costantemente invitato come relatore per portare avanti una "evangelizzazione" del web presso tutte le strutture politiche ed economiche di rilievo nel panorama nazionale ed internazionale.

### PUNTI DI FORZA

**Posizionamento:** "l'evangelizzatore del web" – sito centrato sulla sua persona;

**Target:** imprenditori, aspiranti imprenditori;

**Sito web:** di immagine, "cinematografico" molto alla "matrix"

**Non Favorisce la relazione con il cliente potenziale;**

**Non vende Servizi o Contenuti ma UNA NUOVA FILOSOFIA DI VITA;**

**Chi aderisce ai suoi programmi, entra a far parte di una "setta".**

### PUNTI DI DEBOLEZZA

**Non Favorisce la relazione con il cliente potenziale;**

**Non sono comunicati chiaramente (volutamente) i servizi offerti**



**La società della libertà finanziaria**

Keyword:  
"mercato della  
formazione"

- **ABTC** leader in Italia nel settore della formazione finanziaria personale, attraverso un completo programma di seminari, coaching personalizzate, libri e prodotti audio e video;
- **Offerta formativa ABTC:** concetto di "Libertà Finanziaria™", che richiama l'idea di "wellness fisico": mantenersi in forma con una serie di azioni ed attenzioni continuative;
- **Obiettivo:** acquisire una metodologia adeguata e le competenze appropriate per diventare abili amministratori del proprio patrimonio personale anche partendo da zero;
- **Servizi:** Libertà finanziaria, investire in immobili, trading school (per imparare a guadagnare), seminari (Scuola di business, risparmio fiscale, imparare a negoziare);
- **Prodotti:** Corsi audio/video, Seminari (Su Milano) Coaching Individuale, Libri, Video Tutorials

## PUNTI DI FORZA

**Posizionamento:** chiaro , diretto;

**Logo e grafica** coerenti;

**Target:** futuri imprenditori, imprenditori che vogliono rilanciare l'attività;

**Sito web:** chiaro, navigabile, sintetico ma completo di informazioni;

**Favorisce al massimo la relazione con il cliente potenziale;**

**Possibilità di usufruire dei servizi/prodotti attraverso varie modalità:**  
Corsi audio/video, coaching individuale, libri;

**Molti e-book gratis**

## PUNTI DI DEBOLEZZA

**FORMAZIONE PRIVATA (costi a carico del privato)**



Corsi autofinanziati dai privati



**Corsi professionali a pagamento**



**Corsi Professionale in parte finanziati**



**Corsi professionali Gratuiti**

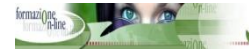
**24OREFORMAZIONE|EVENT|E-LEARNING**  
Professionisti, neolaureati, Manager con Master brevi e Master full.

**LOL** aggiornamento professionista area economica, umanistica, giuridica

**Madri** Internet Marketing  
Powered by Simple3 Ltd  
Online - Professionisti e privati: specializzazione Web Marketing



Online -Professionisti, PMI, grandi Aziende



Online- Professionisti, PMI,



Corsi Formazione Gratis

**FORMAZIONE FINANZIATA (a carico FSE, Regioni, Fondi Interprofessionali)**

**FORMAZIONE AUTOFINANZIATA (costi in parte a carico del privato)**



**fse** Fondo Sociale Europeo  
Disoccupati lunga durata, donne, persone in cerca di prima occupazione persone svantaggiate



**Fondimpresa** Formazione operai, impiegati



Lavoratori n somministrazione



Formazione manager, dirigenti



**FORMAZIONE AZIENDALE (costi a carico Azienda)**



**Corsi autofinanziati dai privati:** Lingue, Computer, Cisco, SAP ecc ... certificazioni riconosciute dal mercato, non da Enti

**FORMAZIONE PRIVATA (costi a carico del privato)**

**Business School** (Neolaureati, Manager, Aziende): public speaking, negoziazione, bilancio, aree formative nel **Management d'Impresa**

## Corsi Autorizzati dalla Regione a pagamento

### Corsi Professionali Autofinanziati autorizzati dalla Regione

Per giovani da 14 a 25 anni, disoccupati, extracomunitari, diversamente abili: rilascio attestato e abilitazione professionale.

### CORSI COFINANZIATI DAL FSE: formazione continua > 18 anni

Sociale, Sanitario, Sicurezza, Informatica, Web e comunicazione multimediale Amministrazione e gestione del personale, Preparazione ai Test di accesso alle Università, Preparazione ai Concorsi nelle Forze Armate

**FORMAZIONE AUTOFINANZIATA (costi in parte a carico del privato)**

**Società, Portali e-learning** ( per privati, professionisti piccole Imprese) aggiornamento professionale, e nuove competenze: Area umanistica, giuridica, economica. Es corsi: public speaking, gestire l'aula, competenze per la leadership, trattamento dei dati in internet, bilancio ecc..

**MADRI INTERNET MARKETING:** formazione prevalentemente on-line, specializzata sul Web Marketing, Marketing e Comunicazione: SEO, SEM, PIANI MKT, TELE MKT, E-COMMERCE, BUSINESS PLAN

**FORMAZIONE FINANZIATA (a carico FSE, Regioni, Fondi Interprofessionali)**

Es: Regione Lazio + FSE

**Elenco beneficiari FSE (COMUNI, ENTI SOC. FORMAZIONE)**

**Target:** disoccupati di lunga durata, giovani in cerca di occupazione, donne, persone svantaggiate; extracomunitari, ex tossico dipendenti, diversamente abili.

**Formazione disoccupati:** Apprendistato/Apprendistato professionalizzante

**Ultimi settori lanciati:** Cinema/audiovisivo, Acconciatore, Assistente familiare, Mediatore interculturale, OSS – Operatore Socio Sanitario.

**Sovvenzioni globali:** donne, gruppi imprenditoriali svantaggiati

Prox. Corsi finanziati gratuiti: tecniche e strategie monitoraggio audiovisivo, scalpellino ornatista, energy manager.

Tutte le certificazioni di **formazione professionale** sono riconosciute dai Centri per l'Impiego e costituiscono quindi dei titoli validi per partecipare ai concorsi o alle chiamate pubbliche. Tutte le certificazioni rilasciano comunque crediti formativi.

**Voucher: formazione individuale**

**FONDIMPRESA, FONDIRIGENTI:** corsi finanziati su varie tematiche (dalle lingue allo sviluppo della Leadership) per operai, impiegati e dirigenti. Corsi in aula ed individuali

### Corsi di Formazione:

Formazione Aziendale, Manageriale, Formazione Post Laurea

### Corsi Finanziati Fondi Interprofessionali

### Consulenza Aziendale (Servizi periferici)

**Coaching:** metodo affiancato a quelli tradizionali

**Focalizzazione su settori particolari:** es. Lingue

**FORMAZIONE AZIENDALE (costi a carico Azienda)**

**Corsi autofinanziati dai privati:** Lingue, Computer, Cisco, SAP ecc ... certificazioni riconosciute dal mercato, non da Enti

**Corsi Autorizzati dalla Regione**

**Corsi Professionali**  
Per giovani da 14 a 25 anni, disoccupati, comunitari, con competenze abili. rilascio attestato e abilitazione professionale.

**CORSI COFINANZIATI DAL FSE**  
Sociale, Sanitario, Sicurezza, Informatica, Web e comunicazione multimediale, Amministrazione e gestione del personale, Preparazione ai Test di accesso alle Università, Preparazione ai Concorsi nelle Forze Armate

**FORMAZIONE AUTOFINANZIATA**  
(costi in parte a carico del privato)

**Area Autofinanziata per lo Sviluppo delle Professionalità**

**Formazione Aziendale con Consulenza Aziendale**

**Corsi di Formazione:**  
Formazione Aziendale, Manageriale, Formazione Post Laurea

**Corsi Finanziati Fondi Interprofessionali**

**Consulenza Aziendale (Servizi periferici)**

**Coaching:** metodo affiancato a quelli tradizionali

**Focalizzazione su settori particolari:** es. Lingue

**FORMAZIONE PRIVATA**  
(costi a carico del privato)

**Business School** (Neolaureati, Manager, Aziende), negoziazione, bilancio, aree formative in **Area Business School**  
Formazione di prestigio costi elevati

**Area E-learning, generalista**  
buona qualità/prezzo

**Società, Portali E-learning** (per privati, professionisti piccole Imprese) aggiornamento professionale, nuove competenze: Area umanistica, giuridica, economica. Esempi corsi: public speaking, gestire l'aula, competenze per la leadership, trattamento dei dati in internet, bilancio ecc...

**MADRI INTERNET MARKETING**, formazione prevalentemente on-line specializzata sul Marketing e Comunicazione. SEO, SEM, PIANI MKT, TELE MKT, E-COMMERCE, BUSINESS PLAN

**Area E-learning Specializzazione contenuti**  
buona qualità/prezzo

**Contenuti gratis "usa e getta"**

**Es. Regione Lazio + FSE**

**Elenco beneficiari FSE (COMUNI, ENTI SOC. FORMAZIONE)**

**Target:** disoccupati di lungo periodo, giovani in cerca di occupazione, donne, persone svantaggiate; ex dipendenti, diversamente abili.

**Formazione per i disoccupati:** Approcci: apprendimento professionalizzante

**Ultimi settori:** Cinema/audiovisivo, Accogliatore, Assistente familiare, Mediatore interculturale, OSS – Operatore Socio Sanitario

**Sovvenzioni globali:** donne, gruppi imprenditoriali svantaggiati

**Prox. corsi finanziati gratuiti:** tecniche di monitoraggio audiovisivo, scalpellino ornataista, energy manager.

Tutte le certificazioni di **formazione professionale** riconosciute dai Centri per l'Impiego e costituiscono quindi dei titoli validi per accedere ai concorsi o alle chiamate pubbliche. Tutte le certificazioni rilasciano comunque titoli formativi.

**Voucher: formazione individuale**

**FONDIMPRESA, FONDIRIGENTI** corsi finanziati su varie tematiche (dalle lingue allo sviluppo della Leadership) per operai, impiegati e dirigenti. Corsi in aula ed individuali

**FORMAZIONE FINANZIATA**  
(a carico FSE, Regioni, Fondi Interprofessionali)

**Area Finanziata Sviluppo Professionalità categorie svantaggiate**

**Area Finanziata Sviluppo Professionalità in Azienda**

**FORMAZIONE AZIENDALE (costi a carico Azienda)**

# Analisi Opportunità (generale)

**Formazione finanziata, Fondo Sociale Europeo in crescita;**

**La Consulenza Individuale per avviamento Attività** come servizio da affiancare alla formazione one to one (vedi business crea impresa);

**Web 2.0:** comunità, scambio di esperienze, viral mkt – riduzione costi legati agli spostamenti, rapidità circolazione info.

Meno formazione generalista, **piu' formazione “tagliata su misura”;**

Rafforzamento Executive Education (dirigenti): MBA, mod. part time;

**Integrare e-learning con la formazione d'aula;**

**Aule da 30-35 persone, modalità molto richiesta;**

**Nascita del “Trainer Consulente”:** Le aziende stanno cercando un approccio da parte delle società di consulenza che sia a 360°, forte sulla diagnosi in grado di intervenire su più aree, con un piano di intervento chiaro.

Ambito sviluppo manageriale: **leadership**, gestione quotidiana dei Collaboratori, team management.

**Mercato della Selezione fermo:** si cerca di ottimizzare quello che si ha in casa;

**Temi:** leadership, gestione dello stress, innovatività in azienda;

**Coaching:** Il formatore, che diventa sempre più un coach d'azienda, deve saper leggere i bisogni dell'organizzazione per poter svolgere interventi che abbiano come fine ultimo il miglioramento del benessere all'interno dell'azienda.

**Imprese di Servizi:** piu' attente alla centralità del cliente;

**Nuovo approccio:** necessità di valorizzare le potenzialità di ciascun Collaboratore.

la formazione deve rivolgersi all'insegnamento dei principi fondamentali, allineandosi alla natura dell'uomo. Una formazione di questo tipo concorrerà a creare una società migliore e improntata a una maggiore eticità. In quest'ottica, anche il formatore dovrà essere mosso da principi di correttezza che dovrà trasmettere.

Assicurazioni, Aziende di costruzioni, Settore bancario, ex Aziende pubbliche.

Approccio integrato **FORMAZIONE-AZIONE:** - “Action Learning” il formatore non si limita a stimolare riflessioni e punti di vista differenti. Si sforza di integrare il contributo di ogni singolo partecipante con l'obiettivo di progettare azioni concrete da realizzare in azienda.

**E-learning:** costo inferiore, si formano molte piu' persone ( prima moduli 45', poi aula tradizionale, poi follow up presenziale);

**Consulenza Aziendale:** servizio periferico

Keyword:  
"mercato della  
formazione"

# Opportunità n°1: E-learning

<http://www.fondosocialeuropeo.it/elearning.shtml>

## Formazione a distanza (caratteristiche):

- Modalità di gestione flessibili e innovative;
- Presenza costante del tutor ;
- Standardizzazione e modularizzazione dell'offerta formativa;
- Libera fruizione entro e fuori orari prestabiliti;
- Diversificazione dei supporti a disposizione dei partecipanti (PC, video, videoconferenza, collegamenti satellitari, seminari, ecc).



# Opportunità n° 1: E-learning

<http://www.fondosocialeuropeo.it/elearning.shtml>

## Corsi Formazione a distanza (caratteristiche):

- possibilità di individuare accessi liberi e accessi riservati ai percorsi di apprendimento;
- iscrizione e la registrazione on-line;
- possibilità di compiere una verifica iniziale delle esigenze formative e una verifica finale dell'apprendimento;
- erogazione del corso in unità didattiche strutturate con parti teoriche e lavori di gruppo;
- possibilità di una navigazione "trasversale" dalla quale è possibile accedere alla posta elettronica, forum, chat e/o videoconferenza;
- archiviazione dei materiali e degli esercizi di verifica in appositi database;
- erogazione di questionari on-line attraverso i quali i corsisti possono esprimere indici di gradimento rispetto l'offerta formativa fornita
- eventuale inserimento, in contesti appropriati, di musica, animazione, file audio e filmati.



# Opportunità n°1: E-learning

<http://www.fondosocialeuropeo.it/elearning.shtml>

## Formazione a distanza (caratteristiche):

Programmi formativi con diverse tecnologie disponibili: contatti e-mail, tra studenti-docenti, discussioni sincrone (chat room), e asincrone (forum di discussione e bacheca), collegamenti con diverse risorse sul web, utilizzo di piattaforme didattiche personalizzate aggiornabili con il percorso formativo seguito dallo studente.

Ogni studente può scegliere le modalità di studio più adeguate alle sue esigenze, con un chiaro risparmio in termini economici e con una riduzione del tempo considerato improduttivo (quello trascorso in aula).

**Il distance learning "puro" mostra profondi limiti, in quanto non riesce a sostituire fino in fondo la relazione fra formatore e studente.**

Le scuole di formazione tentano quindi di **combinare aula tradizionale e distance learning**, organizzando momenti residenziali durante i quali vengono svolte simulazioni, business game, role playing e anche lezioni in aula con la presenza fisica del docente.

# Opportunità n°2: Formazione Esperienziale

- **Icebreakers:** si tratta di **attività** piuttosto semplici e brevi **finalizzate a rompere il ghiaccio** all'inizio di un intervento formativo, per riscaldare il gruppo e prepararlo psicologicamente e fisicamente alle attività successive più complesse;
- **Problem solving exercises:** si tratta di attività molto centrate sul problem solving di gruppo con limiti e difficoltà da superare e/o soluzioni creative da individuare. Questo tipo di attività può essere svolta sia in **modalità indoor** che **outdoor**.
- **Outdoor training:** si tratta di attività molto sfidanti a più livelli (individuo, coppia, sottogruppo, gruppo) che **si svolgono a contatto più o meno stretto con la natura** (bosco, montagna, mare, fiume, ecc...), a volte a diversi metri da terra (da circa 1 metro fino a 13/14 metri) utilizzando spesso metafore/attività tratte dalle pratiche sportive. Lo scopo sostanziale di queste attività è quello di sviluppare nei partecipanti la consapevolezza di poter realizzare molto più di quello che si crede possibile e di potenziare la fiducia reciproca, il sostegno ed il lavoro di squadra.
- **Metaphoric activities :** In questa categoria rientrano quelle attività complesse non accomunabili agli esercizi di problem solving perchè più lunghe ed articolate (spesso in più fasi) nè all'outdoor training perchè non utilizzano necessariamente le classiche metafore dell'outdoor (rafting, orienteering, arrampicata, vela, ecc....) e possono essere svolte anche indoor. Sono un esempio di questa tipologia **il teatro d'impresa o l'utilizzo delle arti marziali in azienda.**

# Opportunità n°3: Formazione “Blended”

Per Formazione “blended” si intende una **modalità didattica “mista”** che alterna lezioni in presenza a moduli didattici interattivi fruibili in modalità e-learnig;

la natura comunicativa dell’allestimento didattico: forum, sessioni sincrone in chat, scambio di risorse e materiali didattici, **favorisce una relazionalità piu’orizzontale** (tra pari), rispetto alla tradizionale relazione verticale tra docente e allievo.

**Il docente non si colloca più al centro dell’azione di insegnamento**, ma ai bordi del processo di apprendimento, in cui l’attore principale diventa la comunita’ dei partecipanti che lo alimentano e gli danno vita.

ES: [Progetto e-learning Honda Italia](#) (formula didattica Blended).

(fonte: <http://www.tjtaylor.net/resources-research.htm>).

ES (2) [Formazione Blended](#) (IMPORANTE!!!!)

<http://www.limpresaonline.net/articolo.php?id=2718>

## *Formazione “Blended” : punti di forza e di debolezza.*

- Piu' economica di quella offline;
- Veloce, immediata, generalmente utilizzata non per innalzare le competenze ma per aggiornarle;
- Ottima come **Formazione legata al prodotto**: attraverso “pillole di formazione online” si puo' offrire il servizio a centinaia di persone;
- **Debole sulle tecniche relazionali**: è piu' efficace la formazione in aula/sul campo;
- Utile **in una fase di pre-corso** oppure **dopo il corso** in aula come rinforzo;
- Convivono in sequenza logica e giovano all'apprendimento: la formazione online aiuta a ricordare i temi trattati; quindi anche se ridotta, richiama un contenuto piu' corposo

<http://piercesare.blogspot.com/2009/01/nuove-tendenze-della-formazione.html>

Fonte: Pier Cesare Rivoltella: Full professor in Education technology at the Catholic University of Milan.

 **OPPORTUNITA' (IN ASCESA), FORMAZIONE BLENDED (SPESA PRIVATI, AZIENDE)**

 **STAZIONARIA: E-LEARNING**

 **IN DISCESA: OUTDOOR TRAINING**

 **CRISI DEL MODELLO CORSUALE, FORMAZIONE A CATALOGO**

## Es. centri che offrono Formazione “Blended”

<b>FORMAZIONE ROMA EXPLORER</b>	<a href="http://corsi.corsi-web.com/">http://corsi.corsi-web.com/</a>
<b><u>AIDEA</u></b>	<a href="http://www.aidea.it">www.aidea.it</a>
<b>ALIS FORMAZIONE</b> (contenuti e strumenti formazione settore sanitario)	<a href="http://www.alisformazione.com">www.alisformazione.com</a>
<b>CSA COMO</b>	<a href="http://www.csacomiform.it/">http://www.csacomiform.it/</a>
<b><u>DP LEARNING</u></b>	<a href="http://www.dpelearning.it/">http://www.dpelearning.it/</a>
<b>UNIV. TRENTO</b>	<a href="http://services.economia.unitn.it/didamatica2009/">http://services.economia.unitn.it/didamatica2009/</a>
<b><u>OLYMPOS</u></b>	<a href="http://www.olympos.it">www.olympos.it</a>
<b>SLIDE SHARE</b> (SlideShare is the best way to share presentations, documents and professional videos. <a href="#">Get a free account</a> to upload and share. Or <a href="#">go PRO</a> to get more)	<a href="http://www.slideshare.com">www.slideshare.com</a>

# Formazione “Blended” : Focus Olympos

[www.olympos.it](http://www.olympos.it)

- **Garanzia soddisfatti o rimborsati;**
- **Formazione aziendale:** su misura - interaziendale - Consulenza aziendale – Formazione formatori - aziendale manageriale - aziendale commerciale - Formazione aziendale marketing - aziendale formatori - aziendale call center - aziendale creatività – aziendale web marketing - aziendale finanziata - Blog formazione aziendale - Team building;
- **Promozione Corsi;**
- **Offerte last minute;**
- **La montagna, Scuola di Management:** Abbiamo creato il progetto "La Montagna: una scuola di Management" ([www.montagnascuoladimanagement.it](http://www.montagnascuoladimanagement.it)) per la reazzazione di interventi di team building e/o di formazione manageriale attraverso la formazione esperienziale;
- **Formazione a distanza su Skype;**
- **Mistery Client!**
- **Consulenza Aziendale aree Organizzazione-vendite;**
- **Formazione Finanziata - Fondi Interprof.:** € 550 + IVA (1 g. dalle 9.00 alle 18.00).
- **FAD, Formazione a Distanza:** Olympos Group mette a tua disposizione: le dispense dei corsi di formazione a catalogo, l'audio CD dei corsi di formazione a catalogo, gli information summaries e i book summaries. Tutti comodamente acquistabili direttamente online.

# Formazione “Blended” : Focus AIDEA

[www.aidea.eu](http://www.aidea.eu)

- SPECIALIZZAZIONE FORMAZIONE BLENDED LOW COST AREA VENDITE;
- FORMAZIONE VENDITORI "A LIVELLO LAUREA": Certificazione di Professionalità riconosciuta CEE  
Progettata per persone che lavorano, che vogliono FORMAZIONE LOW-COST LOW COST = POCHI SOLDI; 10 settimane di insegnamento a Euro 598 (+IVA) per partecipante; metodo blended: aula + internet + coaching; in collaborazione con [l'Università P. C. Clerici](#);
- TECNICA DELLA TRATTATIVA: si articola in **8 corsi** di livello crescente, **ciascuno di 10 settimane, per ottenere una preparazione paragonabile con una laurea**: I livelli sono stabiliti in accordo con le (esigenti) [norme Brown Osana Wennington](#) sulla qualità del Servizio di Vendita e permettono di acquisire l'opzionale [certificazione di professionalità](#). Il livello bianco è disponibile in versione low-cost, i rimanenti in insegnamento tradizionale;
- [LA “VALUE PROPOSITION” – ALCUNI PLUS AIDEA](#) ;
- SEZIONE DOWNLO CON DOCUMENTI GRATIS E MATERIALE UTILE PER VENDITA/VENDITORI;
- [ACQUISTO CORSI AZIENDALI ONLINE. \(1\)](#) ; [ACQUISTO CORSI AZIENDALI ONLINE. \(2\)](#)
- HIGH COST. PROGETTAZIONE FORMAZIONE

# ***SEGMENTAZIONE***

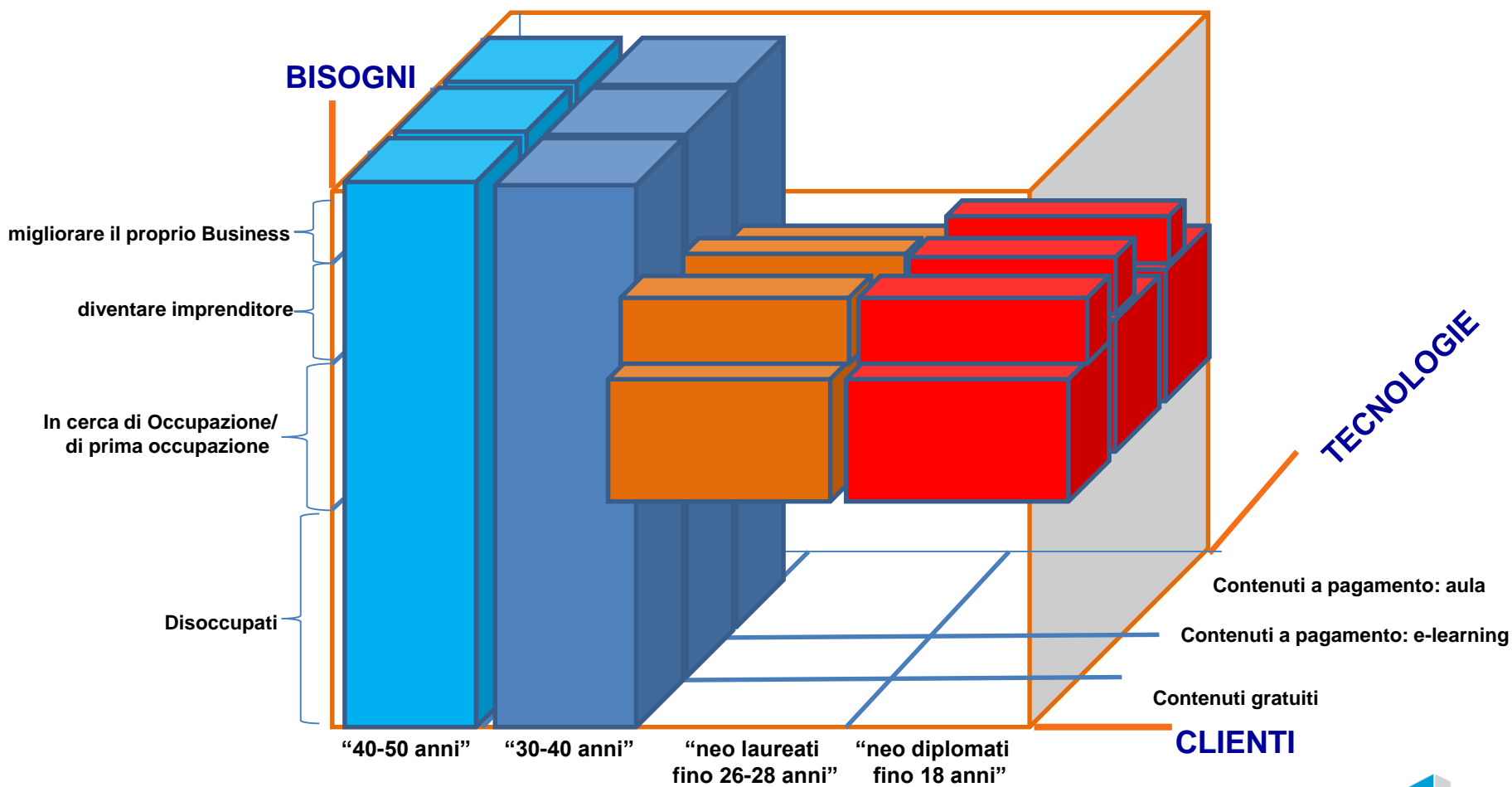
# “PERSONE IN CERCA DI OCCUPAZIONE”: DEFINIZIONI

**“Persone in cerca di occupazione”**: tra i 15 e i 74 anni di età che, indipendentemente dalla loro condizione precedente, sono alla ricerca di un lavoro. E’ necessario aver compiuto almeno un’azione di ricerca di lavoro nei 30 giorni precedenti la rilevazione;

**“Disoccupati”**: coloro che hanno perduto una precedente occupazione alle dipendenze per licenziamento, fine di un lavoro a tempo determinato, dimissione da meno di un anno;

**“Persone in cerca di prima occupazione”**: coloro che non hanno mai esercitato un’attività lavorativa, oppure l’hanno esercitata in proprio, oppure hanno smesso volontariamente di lavorare alle dipendenze da almeno un anno.

# MACROSEGMENTAZIONE



# MACROSEGMENTAZIONE (focus)

**“Neo diplomati”**: persone che non hanno mai lavorato (la maggior parte mai in regola) che vogliono trovare lavoro e/o provare a “mettersi in proprio”;

**“Neo laureati”**: persone che non hanno mai lavorato (poche hanno avuto in contratto di lavoro regolare) che vogliono trovare lavoro nel settore/ambito nel quale hanno studiato e/o vogliono provare a “mettersi in proprio”;

**“30 – 40 anni”**: **occupati** (vorrebbero cambiare lavoro), **disoccupati** (dopo la crisi hanno perso il lavoro e ne cercano uno nuovo), **aspiranti imprenditori** (vorrebbero mettersi “in proprio”), **imprenditori/professionisti** (vorrebbero cambiare/riconvertire la propria Attività).

**“40 – 50 anni”**: **occupati** (vorrebbero cambiare lavoro), **disoccupati** (dopo la crisi hanno perso il lavoro e ne cercano uno nuovo), **aspiranti imprenditori** (vorrebbero mettersi “in proprio”), **imprenditori/professionisti** (vorrebbero lanciare un nuovo Business e/o migliorare quello esistente.)

# MICROSEGMENTAZIONE PER “VANTAGGI PERSEGUITI”

“**VANTAGGI PERSEGUITI**”: basata sui vantaggi ricercati nei Servizi formativi offerti.

- **Neodiplomati**: trovare **un’occupazione stabile il prima possibile** (chi esce da una scuola professionale è cosciente di cosa vuole/puo’ fare);
- **Neolaureati**: trovare **un’occupazione attinente** possibile alla specializzazione conseguita con la Laurea (il fattore tempo potrebbe non essere determinante);
- **Disoccupati/In cerca di occupazione (30-40 anni)/(40-50 anni)**: trovare una nuova occupazione prima possibile. La necessità del **ricollocaamento professionale** è piu’ avvertita quando: l’età è piu’ alta e il tasso di scolarizzazione è piu’ basso;
- **Aspiranti Imprenditori**: inseguire il sogno di poter **realizzare la propria Business Idea**;
- **Imprenditori/Professionisti**: desiderio di **migliorare la propria Attività** e/o di cambiare Business

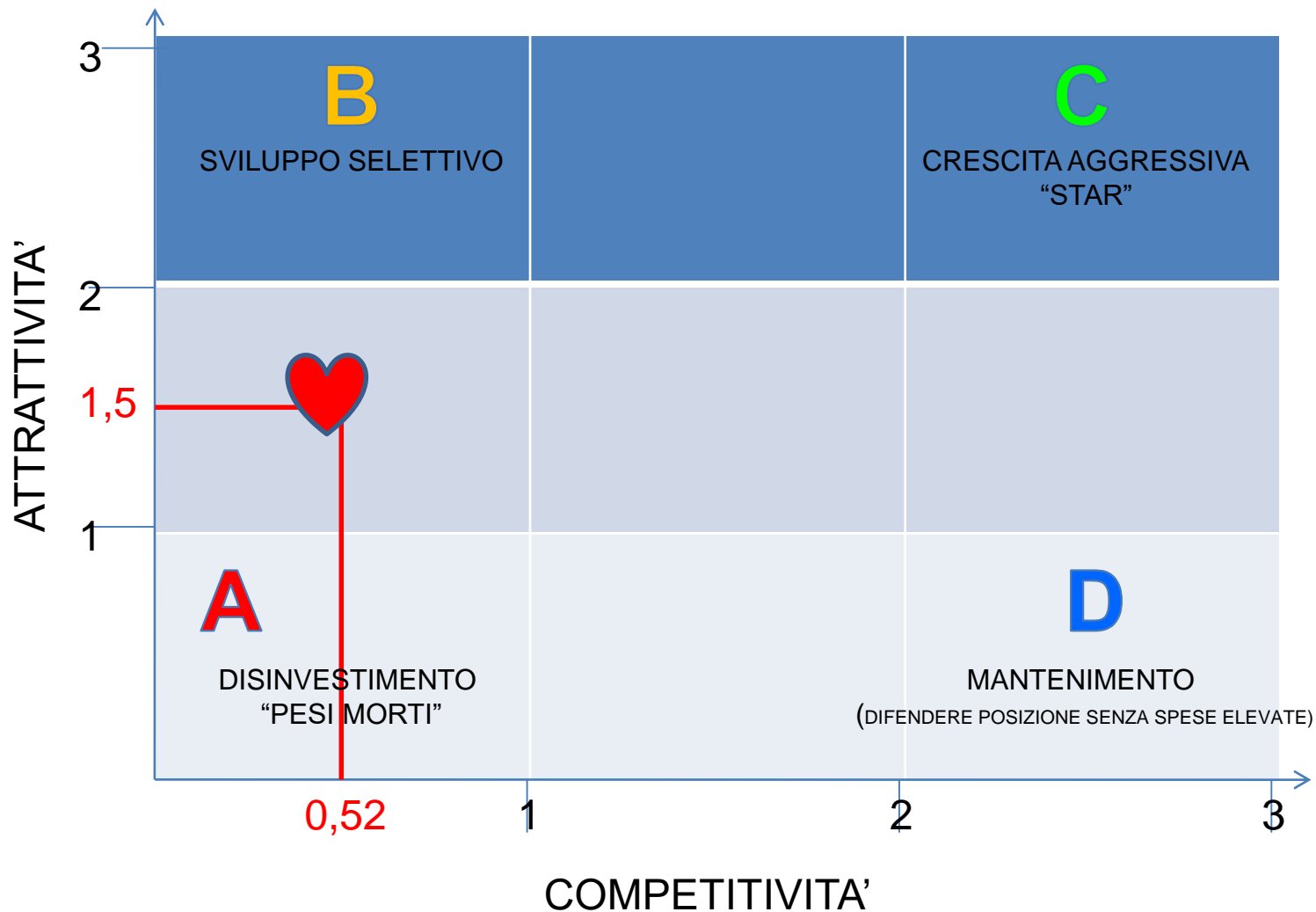
## “GRIGLIA MULTICRITERI” SETTORE FORMAZIONE APPROCCIO “BLENDED” (1)

ATTRATTIVITA'	BASSA (1)	MEDIA (2)	ALTA (3)
Accessibilità mercato	1	3	3
Tasso di crescita	< 5%	<b>2 (dal 5 al 10%)</b>	< 10%
Lunghezza ciclo di vita	< 2 anni	(da 2 a 5 anni)	<b>3 (3 &gt; 5 anni)</b>
Forma di concorrenza	(oligopolio)	(concorrenza non strutturata)	<b>3 (frammentata)</b>
Potenziale margine lordo	<b>1 (&lt; 15%)</b>	(dal 15 al 25 %)	(> 25%)
Possibilità di differenziazione	Prodotto indifferenziato	<b>2 (Scarsamente indifferenziato)</b>	Fortemente indifferenziato
Concentrazione della clientela	<b>1 (bassa)</b>	media	alta

## “GRIGLIA MULTICRITERI” SETTORE FORMAZIONE APPROCCIO “BLENDED” (2)

COMPETITIVITA'	BASSA (1)	MEDIA (3)	ALTA (3)
Quota di mercato	<b>1</b>	1/3 leader	leader
Prezzo di costo	> del concorrente diretto	= concorrente diretto	<b>3 (&lt; dei concorrenti diretti)</b>
Qualità caratteristiche prodotto	<b>1 (Prodotto “me-too”)</b> "Anch'io" <i>Prodotti che imitano prodotti già affermati, lanciati sul mercato senza innovazioni per sfruttarne il successo</i>	prodotto debolmente differenziato	<b>“Unique selling proposition”</b> puntare su "un unico argomento di vendita" ( <i>Selling point</i> ). E per unico s'intende una caratteristica propria di un prodotto che non è appannaggio della concorrenza.
Livello di controllo della tecnica	difficile	<b>2 (Medio)</b>	perfettamente gestibile
Potenziale margine lordo	<b>1 (&lt; 15%)</b>	(dal 15 al 25 %)	(> 25%)
Possibilità di differenziazione	Intermediari non controllati	Intermediari controllati	<b>3 (vendita diretta)</b>
Notorietà immagine	<b>1 (inesistente)</b>	confusa	forte

# “GRIGLIA MULTICRITERI” SETTORE FORMAZIONE APPROCCIO “BLENDED” (3)



# MATRICE "BCG"

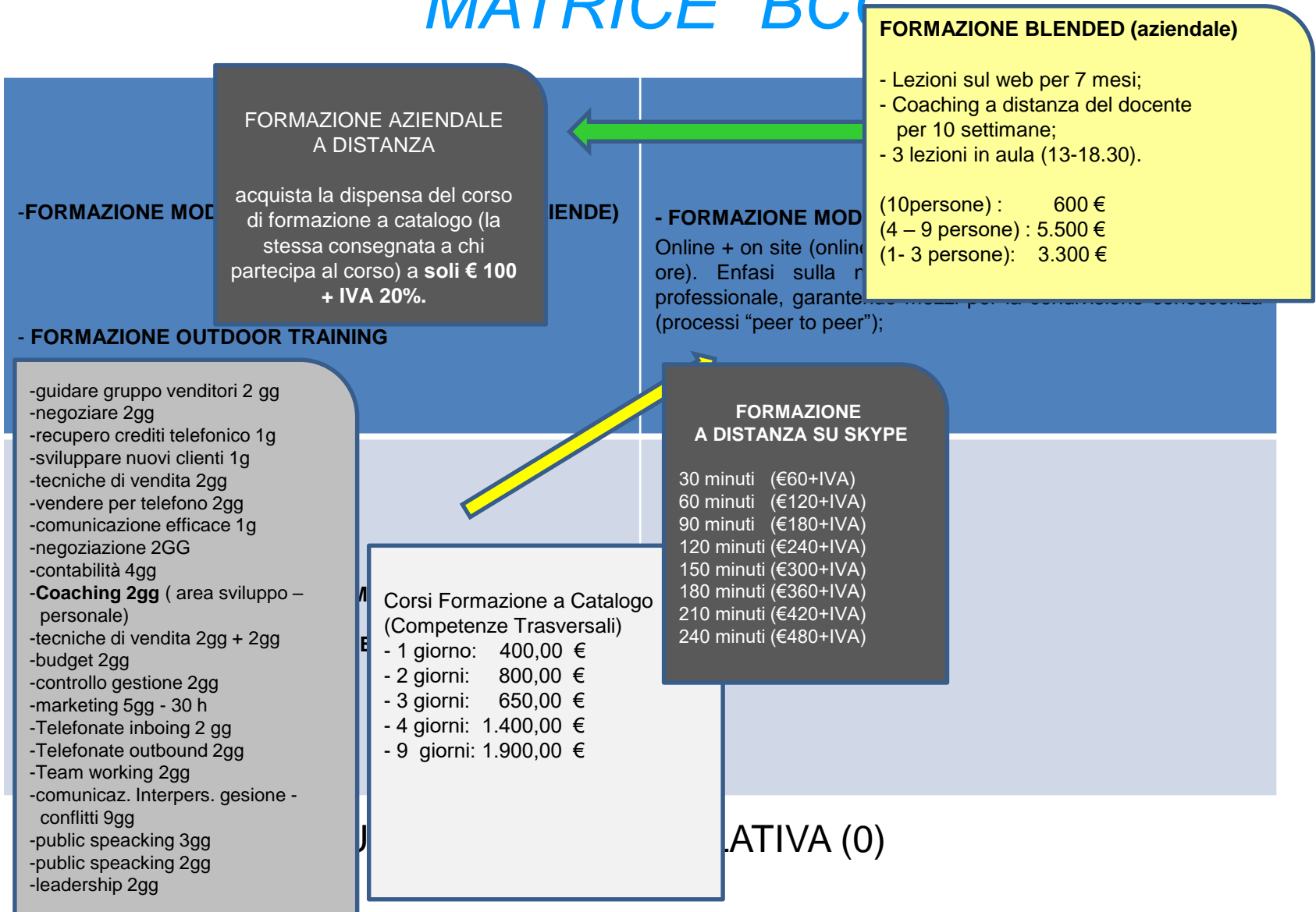
TASSO DI CRESCITA ANNUALE

<ul style="list-style-type: none"><li>- FORMAZIONE MODALITA' E-LEARNING (PRIVATI/AZIENDE)</li><li>- FORMAZIONE OUTDOOR TRAINING</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- FORMAZIONE MODALITA' BLENDED (PRIVATI E AZIENDE) Online + on site (online: microinterventi su argomenti specifici 2-4 ore). Enfasi sulla nascita di Comunità di interesse/profilo professionale, garantendo mezzi per la condivisione conoscenza (processi "peer to peer");</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>- CONSULENZA MARKETING/ COMMERCIALE (AZIENDE)</li><li>- EROGAZIONE FORMAZIONE AZIENDALE AULA CORSI A CATALOGO (AZIENDE)</li></ul>	

QUOTA MERCATO RELATIVA (0)

# MATRICE "BCC"

TASSO DI CRESCITA ANNUALE



# MATRICE "BCC"

TASSO DI CRESCITA ANNUALE

- "La gestione del tempo"
- "La gestione e la motivazione dei collaboratori"
- "Misurare l'efficacia della formazione"
- "Formazione Formatori"
- "Tecniche di vendita"
- "Misurare la Customer satisfaction"
- "Sviluppare le competenze di negoziazione"
- "Parlare in pubblico"
- "Telemarketing"

**FORMAZIONE BLENDED (aziendale)**

... del corso  
... logico (la  
... a chi  
partecipa al corso) a **solì € 100**  
**+ IVA 20%.**

**FORMAZIONE BLENDED (aziendale)**

- Lezioni sul web per 7 mesi;
- Coaching a distanza del docente per 10 settimane;
- 3 lezioni in aula (13-18.30).

(10 persone) : 600 €  
(4 - 9 persone) : 5.500 €  
(1- 3 persone) : 3.300 €

**- FORMAZIONE OUTDOOR TRAINING**

- guidare gruppo venditori 2 gg
- negoziare 2gg
- recupero crediti telefonico 1g
- sviluppare nuovi clienti 1g
- tecniche di vendita 2gg
- vendere per telefono 2gg
- comunicazione efficace 1g
- negoziazione 2GG
- contabilità 4gg
- Coaching 2gg** ( area sviluppo personale)
- tecniche di vendita 2gg + 2gg
- budget 2gg
- controllo gestione 2gg
- marketing 5gg - 30 h
- Telefonate inboing 2 gg
- Telefonate outbound 2gg
- Team working 2gg
- comunicaz. Interpers. gestione conflitti 9gg
- public speaking 3gg
- public speaking 2gg
- leadership 2gg

**- FORMAZIONE MODERATA (aziendale)**

Online + on site (online ore). Enfasi sulla professionalità, garanzia di risultati (processi "peer to peer");

**FORMAZIONE A DISTANZA SU SKYPE**

30 minuti	(€60+IVA)
60 minuti	(€120+IVA)
90 minuti	(€180+IVA)
120 minuti	(€240+IVA)
150 minuti	(€300+IVA)
180 minuti	(€360+IVA)
210 minuti	(€420+IVA)
240 minuti	(€480+IVA)

**FORMAZ. A CATALOGO (2 gg. 550,0 € + IVA)**

Formazione a Catalogo (competenze Trasversali)

- La gestione del tempo
- Parlare in pubblico
- Misurare l'efficacia della formazione
- Aumentare i visitatori del sito
- Acquisire nuovi clienti
- business to business

**CORSI VENDITORI (6GG) (aziendale)**

12 persone: 798 € (a persona)  
4-11 persone: 9000 €  
1-3 persone: 6000 €

...ATIVA (0)

# ***SCELTA STRATEGICA***

## PUTI DI FORZA:

- Titolati «**La Mia Impresa**», : esperienza imprenditoriale, saper “fare Impresa”, saper gestire il cambiamento;
- Marco: gestione collaboratori, controllo di gestione;
- Giulio: coaching, comunicazione interpersonale, gestione dei conflitti, self leadership, Marketing, Comunicazione;
- Elio: Piani Marketing, Direct Marketing, Web Marketing, SEO, Commerciale, selezione Risorse Umane;
- Autofinanziamenti ?
- Velocità nella fase start up operativa: PR pubblicità e promozione;
- Vendita diretta.

## PUNTI DI DEBOLEZZA:

- Idea imprenditoriale in fase di start up;
- Accesso finanziamenti ?
- Esperienza formazione ? (poca);
- Mancanza Sede Corsi (non ottimale per l'immagine);
- vendita diretta

## OPPORTUNITA':

- Modalità didattica “blended” in ascesa (buon ciclo di vita);
- Concorrenza frammentata;
- Web 2.0 – utilizzo nuove tecnologie per moduli e-learning;
- costi: probabilmente ridotti rispetto alla sola modalità offline ( solo per i clienti o anche per chi offre il Servizio?);
- La maggior parte dei Corsi erogati dai concorrenti in modalità off-line e blended (**sono replicabili**);
- Corsi in aula per imprenditori/Piccole Imprese per cliente esterno/interno + Consulenza Marketing;
- Appetibilità del Business “promuovere il nuovo Business”.





## MINACCE:

- **Mercato della formazione: in crisi, maturo e pieno di concorrenti;**
- La maggior parte dei Corsi erogati dai concorrenti in modalità off-line e blended (sono replicabili): **scarsa differenziazione!**
- Web 2.0 – utilizzo nuove tecnologie per moduli e-learning: livello di controllo dei software? Delle Piattaforme?
- “CREAIMPRESA” : target aspiranti imprenditori;
- AGENZIE PER I LAVORO: target in cerca di prima occupazione/disoccupati.



# **SU COSA NON PUNTARE!**



-  **FORMAZIONE FINANZIATA (FONDI INTEPROFESSIONALI, FSE):** la prima per target aziende medio-grandi, con necessità aggiornamento su tematiche interne specifiche (operai; impiegati dirigenti); la seconda rivolta soprattutto a categorie svantaggiate;
-  **NON APPIATTIRSI TROPPO SUL MODELLO “CREA IMPRESA”:** che si rivolge soprattutto a chi desidera avviare una nuova Attività Imprenditoriale;
-  **NON TENTARE DI IMITARE IL MODELLO “BUSINESS SCHOOL”** (non saremmo in grado...);
-  **NON PUNTARE TROPPO SU CHI CERCA LAVORO!!** Le Agenzie per il lavoro sono gli interlocutori naturali per chi cerca un'occupazione da dipendente!



# SU COSA PUNTARE



Considerando l'**attualità** e l'**attrattività** del segmento **FORMAZIONE "BLENDED"** (nel settore Formazione, molto maturo e molto competitivo), nonché la scarsa competitività della Business Idea (dovuta, ovviamente, ad una fase ante "start up" ) la Strategia migliore è:



## **SPECILIZZAZIONE SU 2 GRUPPI DI ACQUIRENTI:**

**PRIVATI:** Su chi desidera migliorare la propria imprenditorialità ( cambiare lavoro/avviare un'Attività);  
**PICCOLE AZIENDE:** che necessitano Corsi a catalogo + Consulenza (cash cow in fase start up);



## **DIFFERENZIAZIONE SERVIZI CON "SELLING PROPOSITION" ORIGINALE**

una o piu'caratteristiche del servizio che non sono appannaggio della concorrenza:

### **Es:**

- 1) servizio pre-vendita analisi competenze, individuazione talenti, Coaching gratuito (prima di vendere i Corsi);
- 2) servizio post-vendita : elaborazione CV efficace e realizzazione Piano Marketing personale individuale;
- 3) servizio post-vendita: organizzazione appuntamento di presentazione del candidato in Azienda;
- 4) servizio post-vendita: Stage in Azienda.