

Dal dato grezzo..... al "Marketing Intelligence"

Relatore: Daniele Gardella



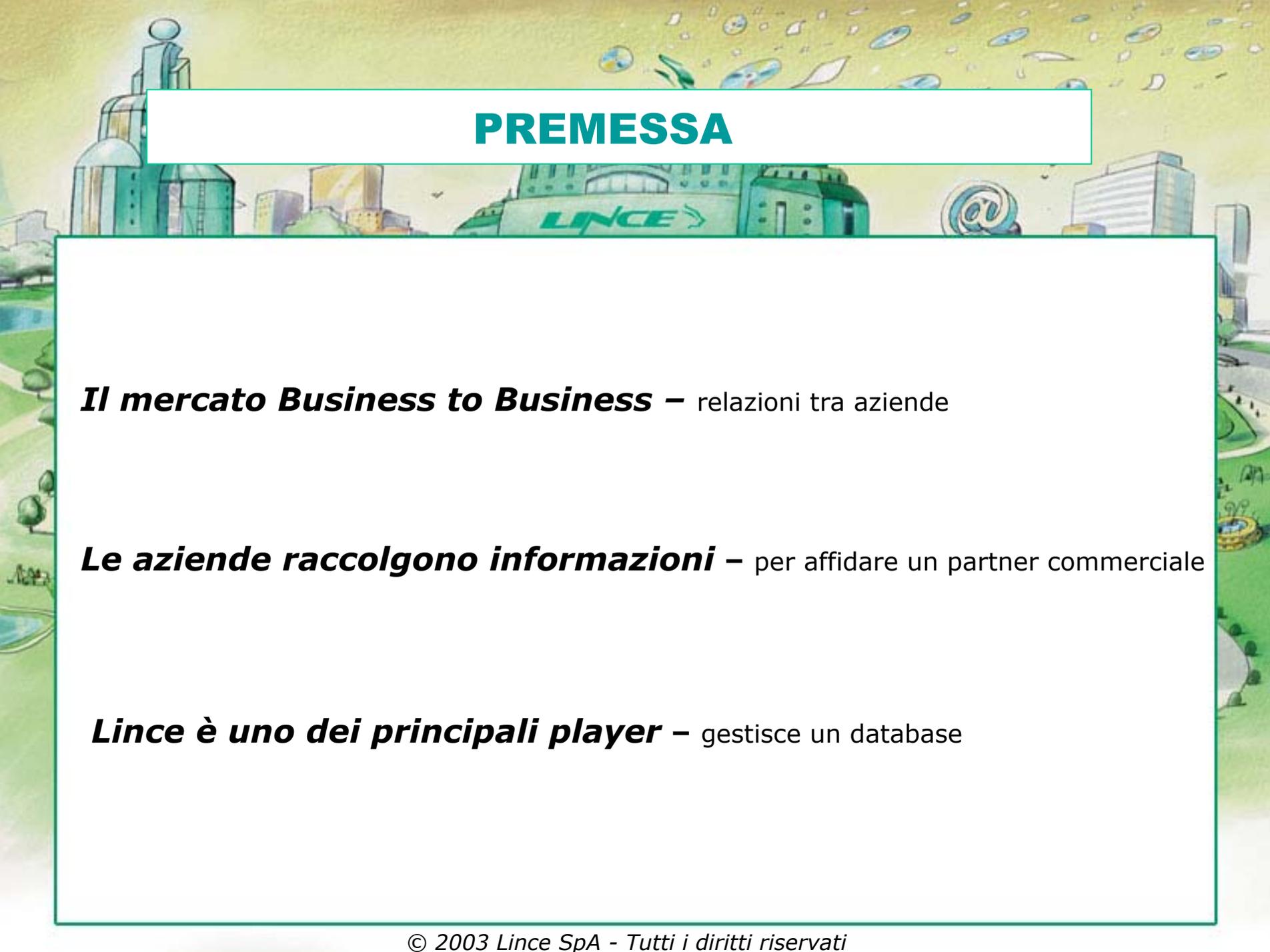
Macerata, 07 novembre 2003



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MACERATA

LINCE >

LINCE: la City dell'Informazione per il mondo degli affari



PREMESSA

Il mercato Business to Business – relazioni tra aziende

Le aziende raccolgono informazioni – per affidare un partner commerciale

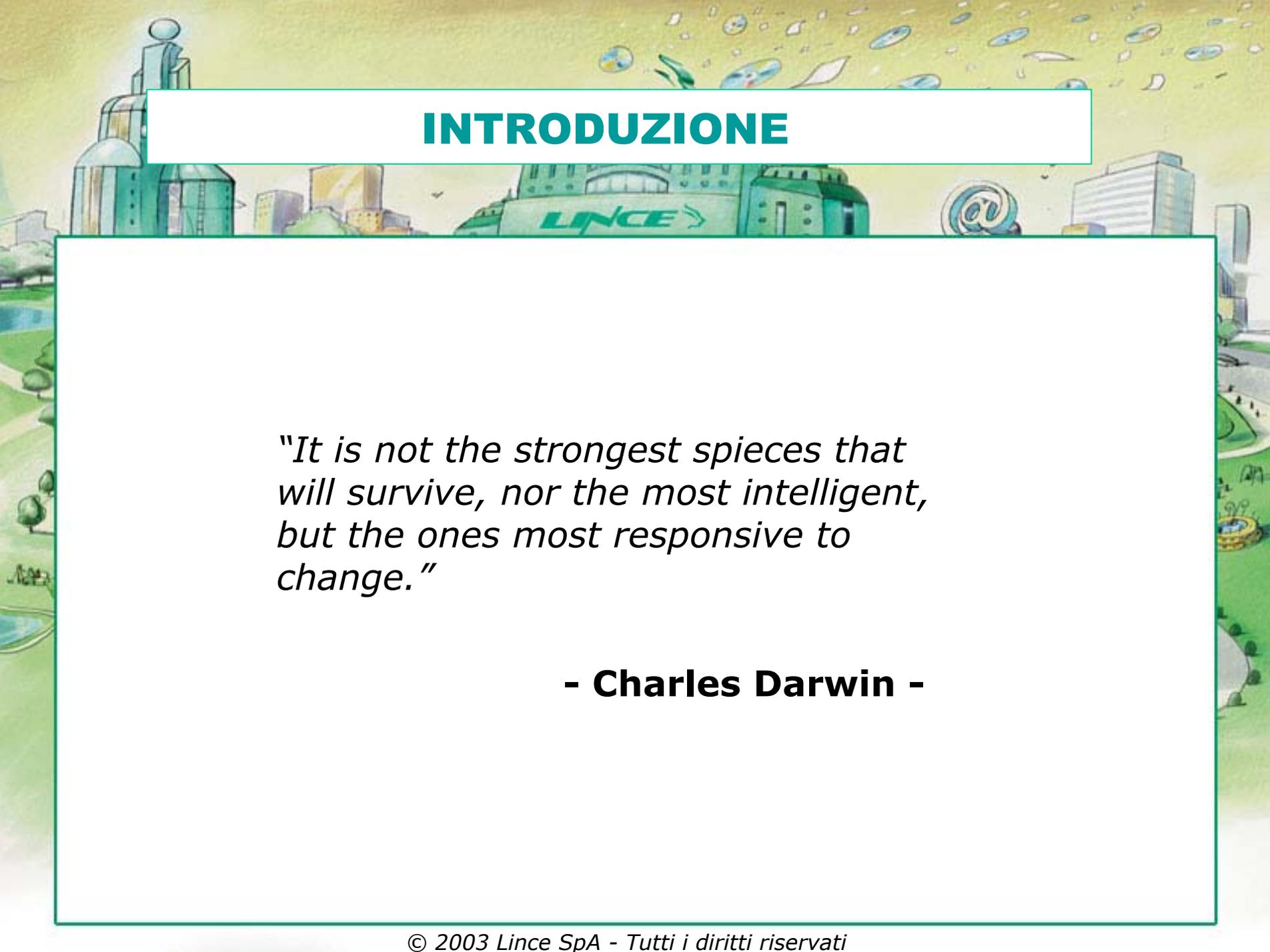
Lince è uno dei principali player – gestisce un database

DATABASE MANAGEMENT

La gestione e la raccolta delle Informazioni Economiche si trasforma in.....



..... Marketing Intelligence.



INTRODUZIONE

"It is not the strongest species that will survive, nor the most intelligent, but the ones most responsive to change."

- Charles Darwin -

MARKETING INTELLIGENCE

*"A **marketing intelligence system** is a set of procedures and sources used by managers to obtain their everyday information about pertinent developments in the marketing environment."*

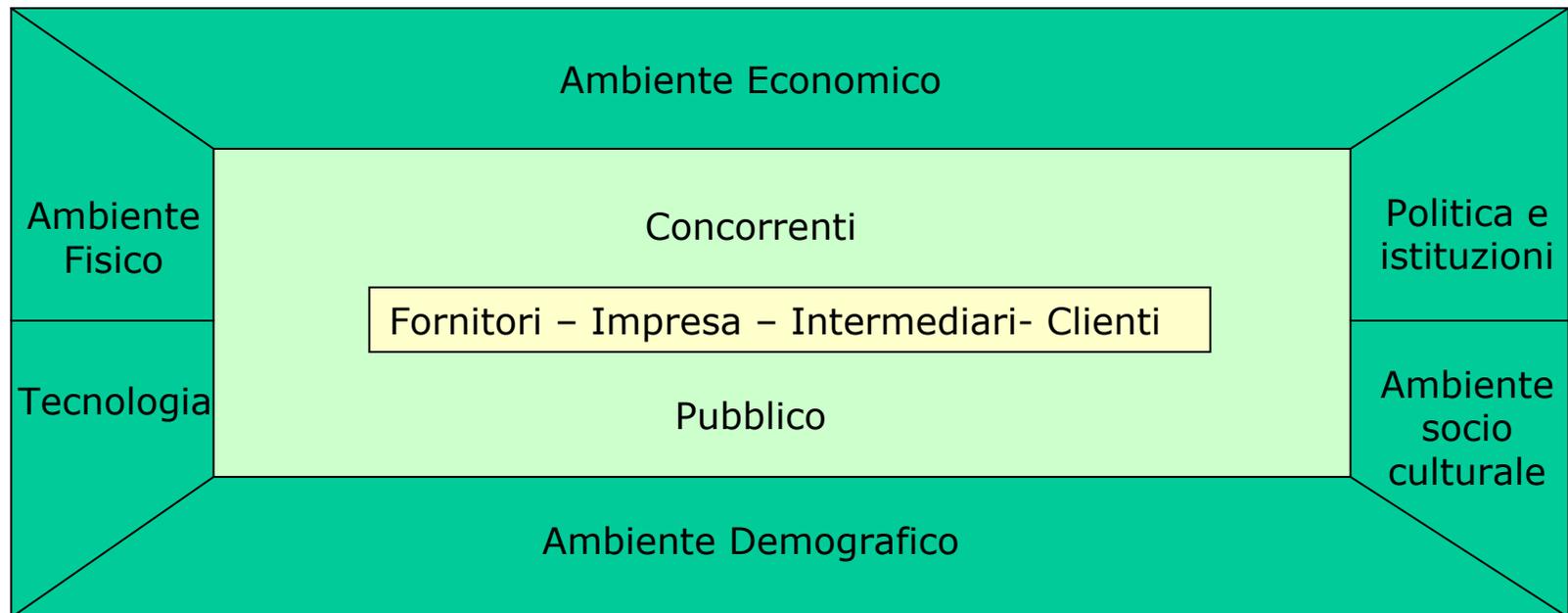
- Philip Kotler -

*"**Marketing intelligence** refers to the activity of merging meaningful facts, observation and opinions concerning the environmental condition."*

- Wai Kin Law -

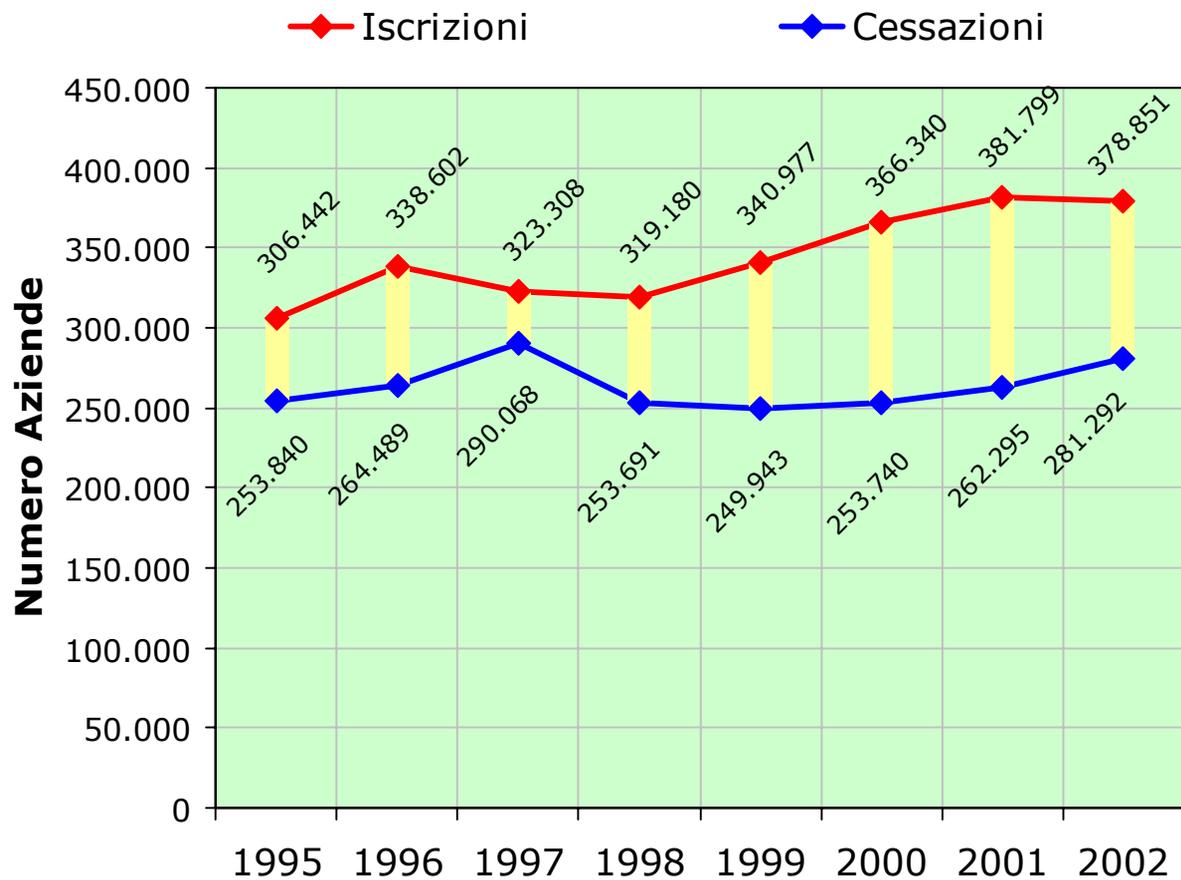
ANALISI AMBIENTE DI MARKETING

**I protagonisti e le forze operanti
nell' ambiente di marketing dell'impresa.**



Fonte: P. Kotler *Marketing Management* pg 177

NATALITA' / MORTALITA' IMPRESE

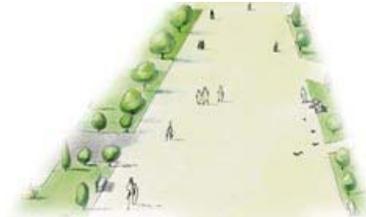


Elaborazioni Lince S.p.A. su dati Movimprese

CONSIDERAZIONI

Pericolo

Oltre 280.000 aziende in Italia ogni anno cessano la loro attività



Opportunità

Oltre 350.000 aziende in Italia ogni anno iniziano le attività

Necessità

Essere AGGIORNATI!!!! Su tutte quello che accade nell'ambiente di Marketing



SCENARIO



L'azienda - Produzione legno per mobili
Sede in Toscana
Clienti produttori di mobili

Mercato - Nicchia
Ambito regionale
Andamento stabile

Obiettivo - Trovare nuovi mercati

MARKETING INTELLIGENCE

Conoscere i propri clienti

- raccogliere informazioni
- segmentare il proprio mercato

Studiare il mercato

- capire le caratteristiche principali
- determinare i segmenti più importanti

Acquisizione Banca Dati

- quantificare potenzialità (valore)
- invio comunicazioni commerciali (tlmk, mail etc)



CONOSCERE I CLIENTI

Incrocio DB Lince

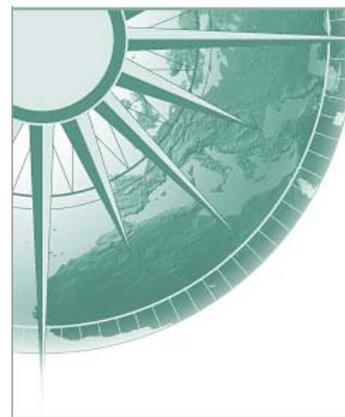
- Incrocio delle partite IVA

Analisi

Distribuzione e segmentazione del portafoglio clienti per posizione geografica, settore merceologico, fatturato, dipendendoti e forma giuridica

Potenzialità

Per ogni semento viene identificato quanto aziende con le stesse caratteristiche sono presenti nel DB LINCE.



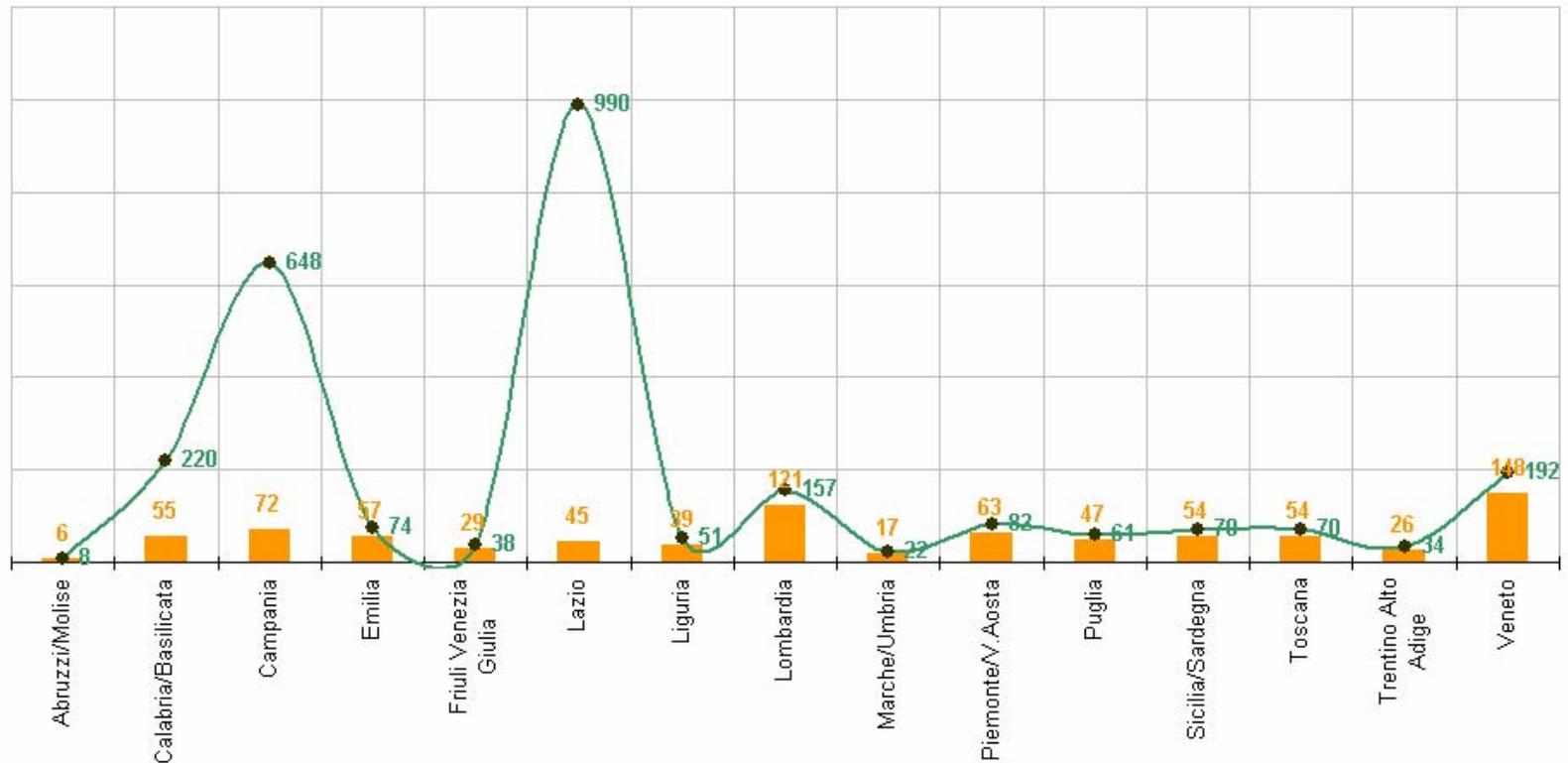
ANALYSIS
Analisi del portafoglio clienti

ANALYSIS

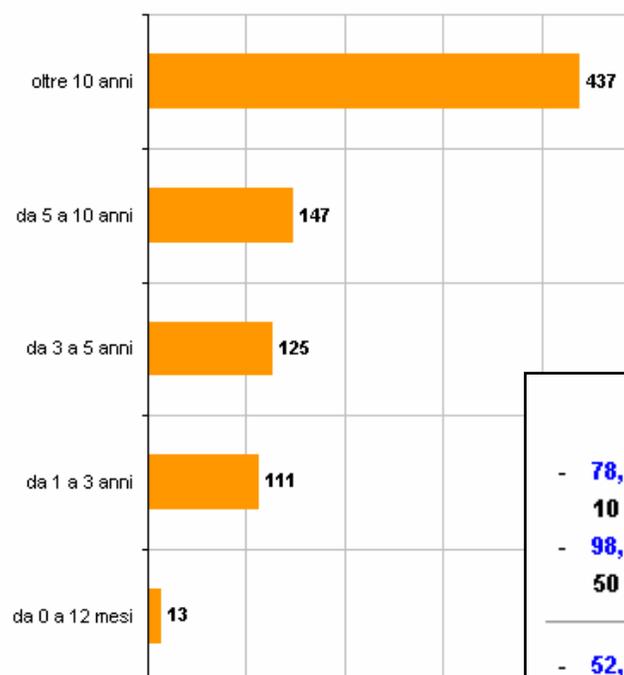
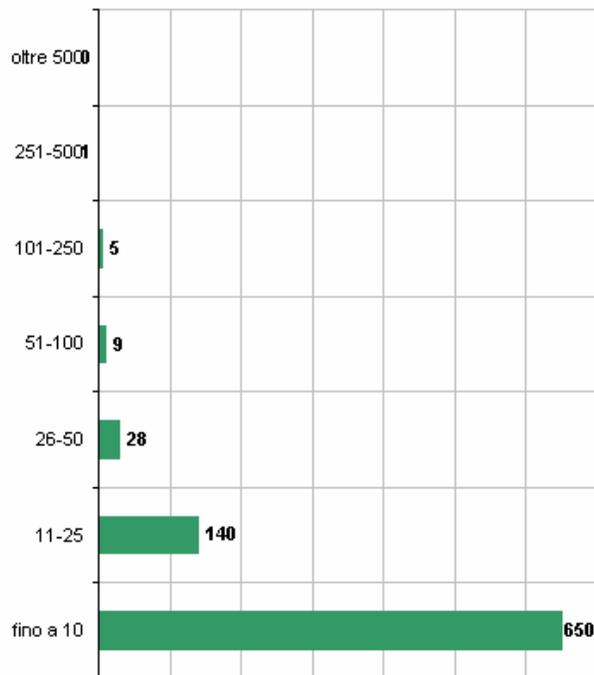


ANALYSIS

Incrociati —●— Potenziali



ANALYSIS



Suddivisione dei clienti incrociati per numero dipendenti e per anzianità

Risultati

- **78,0 %** dei clienti ha fino a **10 dipendenti**
- **98,2 %** dei clienti ha fino a **50 dipendenti**
- **52,5 %** dei clienti ha **oltre 10 anni di vita**
- **14,9 %** dei clienti ha **meno di 3 anni di vita**
- **1,6 %** dei clienti ha **meno di 1 anno di vita**

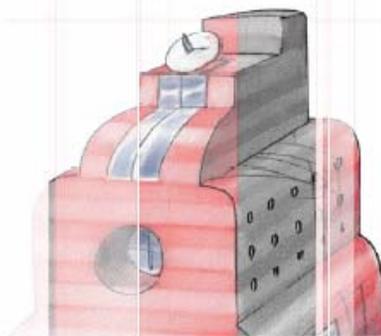
STUDIARE IL MERCATO



Check-up Lince

**Settore: Legno e prodotti in legno -
produzione**

Aggiornamento al: Giugno 2003



LINCE >

ACQUISIZIONE BANCA DATI

Prev Next **Aggiungi/Modifica AZIENDA** Cerca su Google: **OFFICINE DI ESINO LARIO O.D.E.**

manualfeed					
www					
infoimprese	OFFICINE DI ESINO LARIO O.D.E.	VIA AL CONFINO Z.I. 13	COLICO	23823	0341930570
Trovato:	ODE OFFICINE DI ESINO LARIO S.R.L. E ALTERNATIVAMENTE NOMINABILE ANCHE CON L'ACRONIMO "O.D.E. SRL" OVVERO "ODE SRL" ANCHE DISGIUNTAMENTE	VIA AL CONFINO ZONA INDUSTRIALE	COLICO		0341930570
RIL-T[8.1]	Tel (1): 0341.930570				
guidemonaci					

Microsoft Excel - mbd_query.xls
 1 STUDIO RADIOLOGICO PRENESTE
 2 M. MALPIGHI
 3 STUDIO DIAGNOSTICO
 4 CENTRO DIAGNOSTICO
 5 STUDIO MEDICO
 6 NEOMEDICA
 7 CENTRO GINECOLOGICO
 8 STUDIO MEDICO
 9 LABORATORIO
 10 C.M.T. CENTRO
 11 A.S.A. ASSUNZIONE T.C.

1 S.r.l. 455426/RM
 2 S.r.l. 87258/PA
 3 S.r.l. 104992/AG
 4 S.r.l. 83114/CS
 5 S.r.l. 458273/RM
 6 S.a.s. 79921/AV
 7 S.r.l. 68459/BN
 8 S.r.l. 485105/RM
 9 S.r.l. 88886/RC
 10 S.p.A. 339572/MA
 11 S.p.A. 45498/BO

205 CENTRO DI MEDICINA NUCLEARE
 206 CENTRO DI DIAGNOSTICA PER IMMAGINE
 207 ASSUNZIONE T.C.
 208 CENTRO DIAGNOSTICO ANDREA
 209 INTERMEDICA IMAGING RM
 210 COONTOEKOPE DI ALBERTO SALVARELLI
 211 CENTRO RADIOLOGICO

Internet

Normalizzazione dei dati

Un dato certo ed univoco incide significativamente sul valore aziendale

PRODUTTORI MOBILI VENETO - ELENCO

Microsoft Excel - query_2.xls

File Modifica Visualizza Inserisci Formato Strumenti Dati Finestra ?

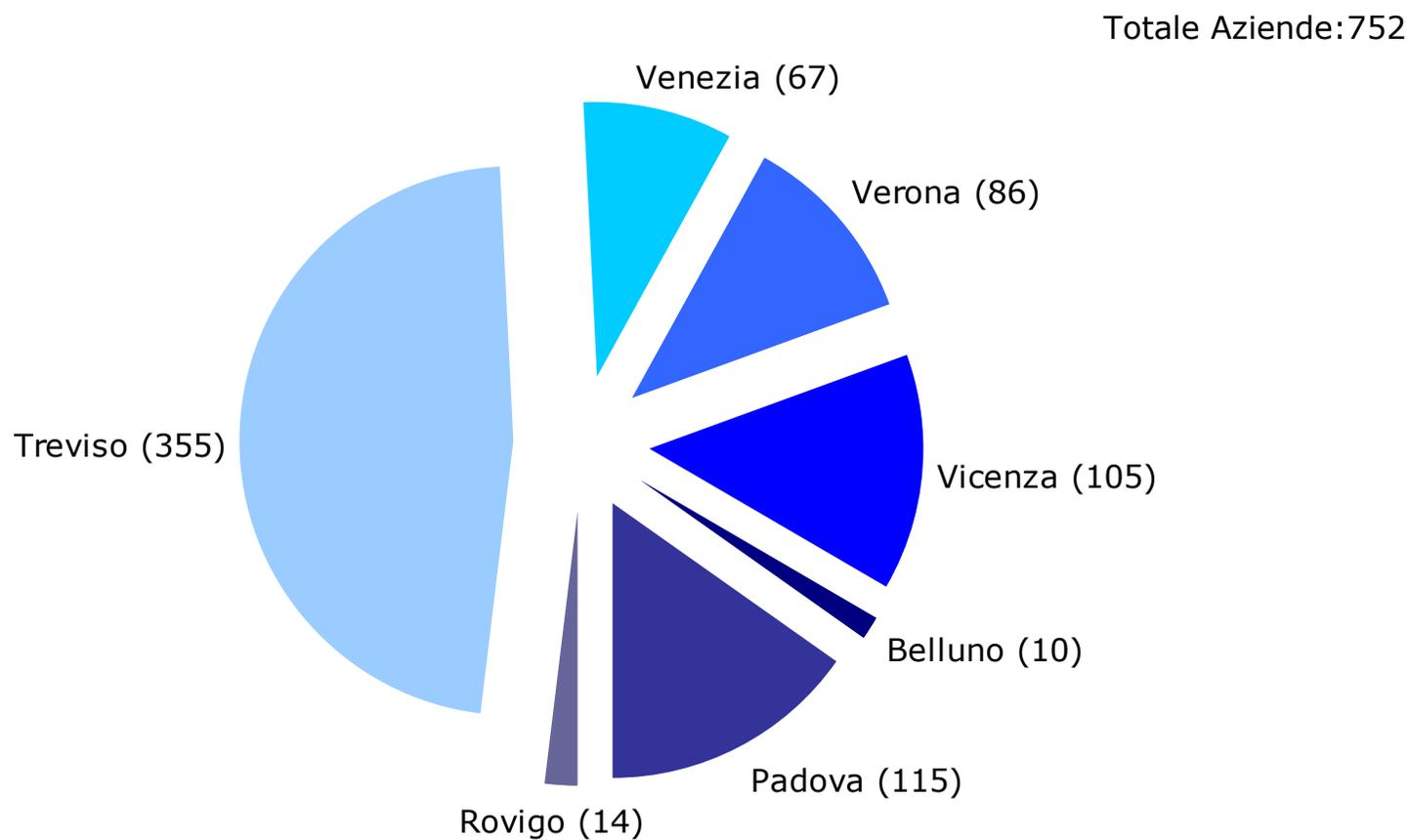
A1 = 'Ragione Sociale'

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	L
1	Ragione Sociale	Oggetto Sociale	ISTAT	Codice Fisc	PIVA	Indirizzo	C.A.P.	Comune	Provincia	Telefono	Indirizzo
2	PORTOFLEX	Produzione e com	3615	00189350275	001893502	VIA A. DE	30020	GRUARCO	VE	042174155	STRA
3	BEDDING	Produzione mater	3615	01824470247	018244702	VIA VERG	36020	POVE DE	VI	042480091	VIA S.
4	ENNEREV MATER	La produzione di m	3615	01622210266	016222102	VIA SCHI	31040	VOLPAG	TV	042362052	
5	ITAL.PI.	produzione e com	3615	01650180274	016501802	VIA G. SA	30035	MIRANO	VE	041570104	
6	MANIFATTURA FAI	Produzione di mat	3615	00074200932	000742009	VIA FELE	33075	MORSAN	PN	043469713	VIA DE
7	DORSAL	Produzione, comm	3615	00317220267	003172202	VIA MAD	31010	TARZO	TV	043893300	VIA M.
8	DORMIFLEX LADY	produzione di mat	3615	02299390282	033324602	VIA A. GR	35137	SANTA M	VE	041573080	VIA ZO
9	FEDARS	Produzione di mat	3615	02496830288	024968302	VIA VITTO	35020	LEGNAR	PD	049641239	
10	SALVADORI	Produzione reti e n	3615	02208540266	022085402	VIA DELL	31055	QUINTO	TV	041584128	VIA TR
11	SENSOR	Produzione di reti	3615	03208560262	032085602	VIA PRA	31020	SERNAG	TV	043889611	VIA M.
12	TORE	Produzione di mat	3615	03292500273	032925002	VIA G. DI	30100	SANTO S	VE	042131418	
13	IL MATERASSIFICI	fabbricazione mat	3615	02826100246	028261002	VIA DELL	36065	MUSSOL	VI		
14	PHOENIX INDUSTR	produzione e com	3615	02109000261	033332002	VIA TAGL	30030	PIANIGA	VE	041577030	VIA S.
15	FUTURE LINE	fabbricazione di m	3615	02422390241	024223902	VIA TORR	36020	SOLAGN	VI	042455812	PIAZZ
16	ITALFLEX	Fabbricazione di m	3615	03269890962	032698902	VIA CARR	30030	PIANIGA	VE	041468577	
17	QUADRIFOGLIO SI	Produzione e asse	36142	02301560260	023015602	VIA CORN	31019	MANSUE	TV	042275602	
18	CORAZZIN RATTAN	Produzione mobili	36142	02495952026	024959520	VIA SCAN	31020	VIDOR	TV	042398510	VIA FO
19	ARTE E RESTAUR	Restauri artistici di	361413	01652840792	021475602	VIALE NA	35129	PADOVA	PD	049772027	
20	GENUFLEX	la produzione ed il	361413	00841970262	008419702	VIA CALL	31010	MASER	TV	042392320	VIA M.
21	BIZZOTTO	Produzione e resta	361413	00668230246	006682302	VIA F. PE	36027	ROSA	VI	042458080	VIA AN
22	POMARO MOBILI	Produzione, ripara	361413	02567610288	025676102	VIA MANF	35042	ESTE	PD	042960150	
23	DESTYL	Produzione e resta	361413	01916500240	019165002	VIA A. ME	36028	ROSSAN	VI	042454064	
24	FABER MOBILI	Produzione, riprod	361413	01665680243	016656802	VIA S. BA	36061	BASSAN	VI	042456841	VIA S.

Disegno Forme

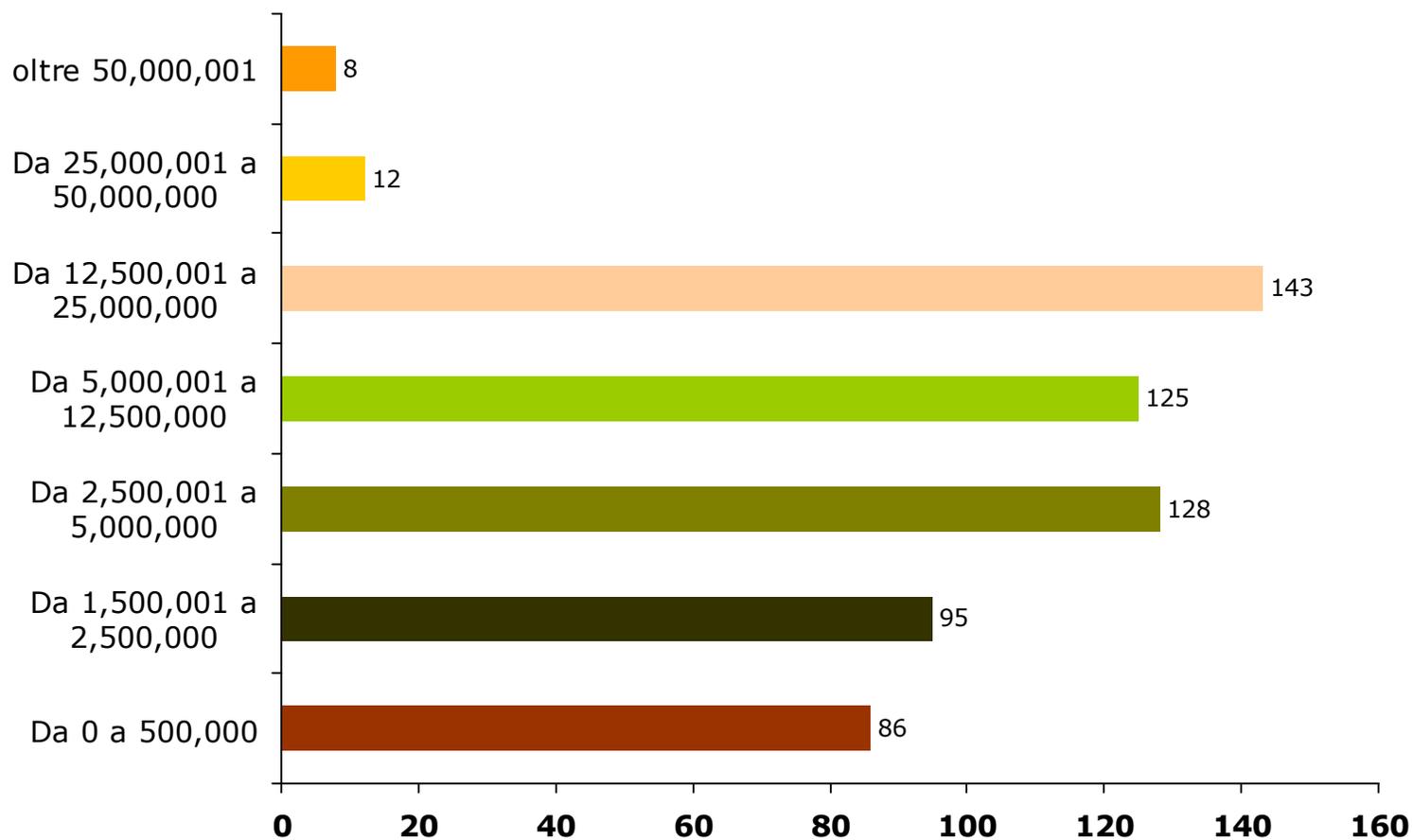
Pronto NUM

PRODUTTORI MOBILI VENETO- Dettaglio



PRODUTTORI MOBILI VENETO - Dettaglio

Totale Aziende: 752



PRODUTTORI MOBILI VENETO - Dettaglio

Da	a	N	Valore segmento
€ 0	€ 500	86	€ 21.500.000
€ 501	€ 1.500	155	€ 77.655.000
€ 1.501	€ 2.500	95	€ 142.595.000
€ 2.501	€ 5.000	128	€ 320.128.000
€ 5.001	€ 12.500	125	€ 625.125.000
€ 12.501	€ 25.000	143	€ 1.787.643.000
€ 25.001	€ 50.000	12	€ 300.012.000
€ 50.001	€ 125.000	8	€ 400.008.000
Totale		752	€ 3.674.666.000
Penetrazione segmento		1%	€ 36.746.660

AREA CLUB LINCE

Analisi e studi

Per rimanere informati sull'ambiente Macro di Marketing

Analysis

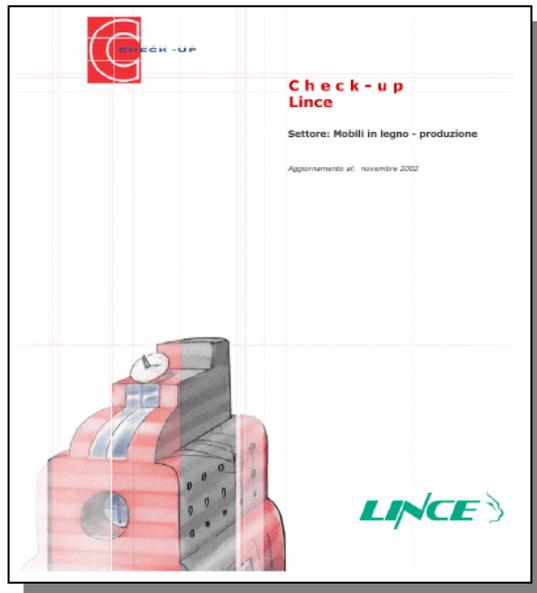
Per conoscere le caratteristiche uniche del proprio portafoglio clienti

Check UP di settore

Per conoscere le caratteristiche di un determinato settore merceologico

Pagine Lince

Per ottenere una banca dati di Informazioni Marketing



INFORMATION AGE

Informazioni hanno un valore – e un costo

Un costo di acquisizione (*denaro, tempo, risorse*)

Un valore quando le si possiede (*analisi e decisione*)

Il costo d'ignorarle (*il rischio di sbagliare*)



Informazioni possono essere buone – e cattive

Possono essere ingannevoli, duttili e imprecise

CONCLUSIONI

La raccolta di Informazioni è vitale per analizzare il mercato e valutare strategie aziendali

L'andamento dell'ambiente Micro e Macro influisce sul processo decisionale

Selezionare le migliori fonti di Informazioni per reperire una banca dati marketing

Mantenere aggiornati i dati



CONCLUSIONI

Il dato grezzo.....



..... Marketing Intelligence

Dal dato grezzo..... al "Marketing Intelligence"

Relatore: Daniele Gardella
daniele.gardella@lince.it



© 2003 Lince SpA - Tutti i diritti riservati



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MACERATA

LINCE >

LINCE: la City dell'Informazione per il mondo degli affari