

dal
Consumer Marketing
al
Trade Marketing
infine al
Digital Marketing

2022

Paolo Aghem

329 2184840

Sono sinceramente “innamorato” del mio mestiere,
occuparmi di **consumer marketing**
era infatti il mio sogno sin da ragazzo;
poco prima di terminare gli studi universitari mio
padre, una vita alla direzione vendite in Lavazza,
iniziò a parlarmi dell’importanza che avrebbe
assunto anche il **trade marketing**,
all’epoca ai più sconosciuto,
negli ultimi anni mi sono immerso in prima persona
anche **nel digital marketing** ...

Dopo anni di esperienza professionale credo che la “pubblicità e la promozione” siano contenute insieme in una scatola più grande chiamata “comunicazione”, a sua volta questa si trova in un contenitore ancora maggiore codificato da noi tecnici “**posizionamento percepito**”, quest’ultimo deve essere infine figlio della “strategia” condivisa e definita con l’Alta Direzione.

Consumer Marketing e Trade Marketing ed oggi Digital Marketing non sono quindi “isole”, sono tre aspetti tra loro complementari!

Allo stesso modo **Marketing e Sales e Presenza Online** non possono prescindere le une dalle altre.

Un LEADER
si guadagna
il rispetto,
non lo chiede.



IN CHE MODO?

Condividendo le esperienze per
differenziarsi.

Un **GRUPPO COMPLEMENTARE**

è un patrimonio più grande della somma
delle singole conoscenze.



Scegliermi (consulente, manager, temporary, non importa...) per far parte di un nuovo team, per Voi significherà avere a disposizione un “**nuovo collega**” col quale condividere le proprie esperienze, solo dal confronto sincero potrà scaturire la miglior strategia volta a raggiungere insieme il **posizionamento desiderato**.

L'operatività quotidiana racchiusa nell'action plan sarà sempre coerente con la strategia stessa.

Per vincere la sfida ci dovremo basare su:

Strategia



Unicità



Dedizione





Passione



Creatività

COSA MI SENTO DI GARANTIRE?

“Quel millimetro in più”

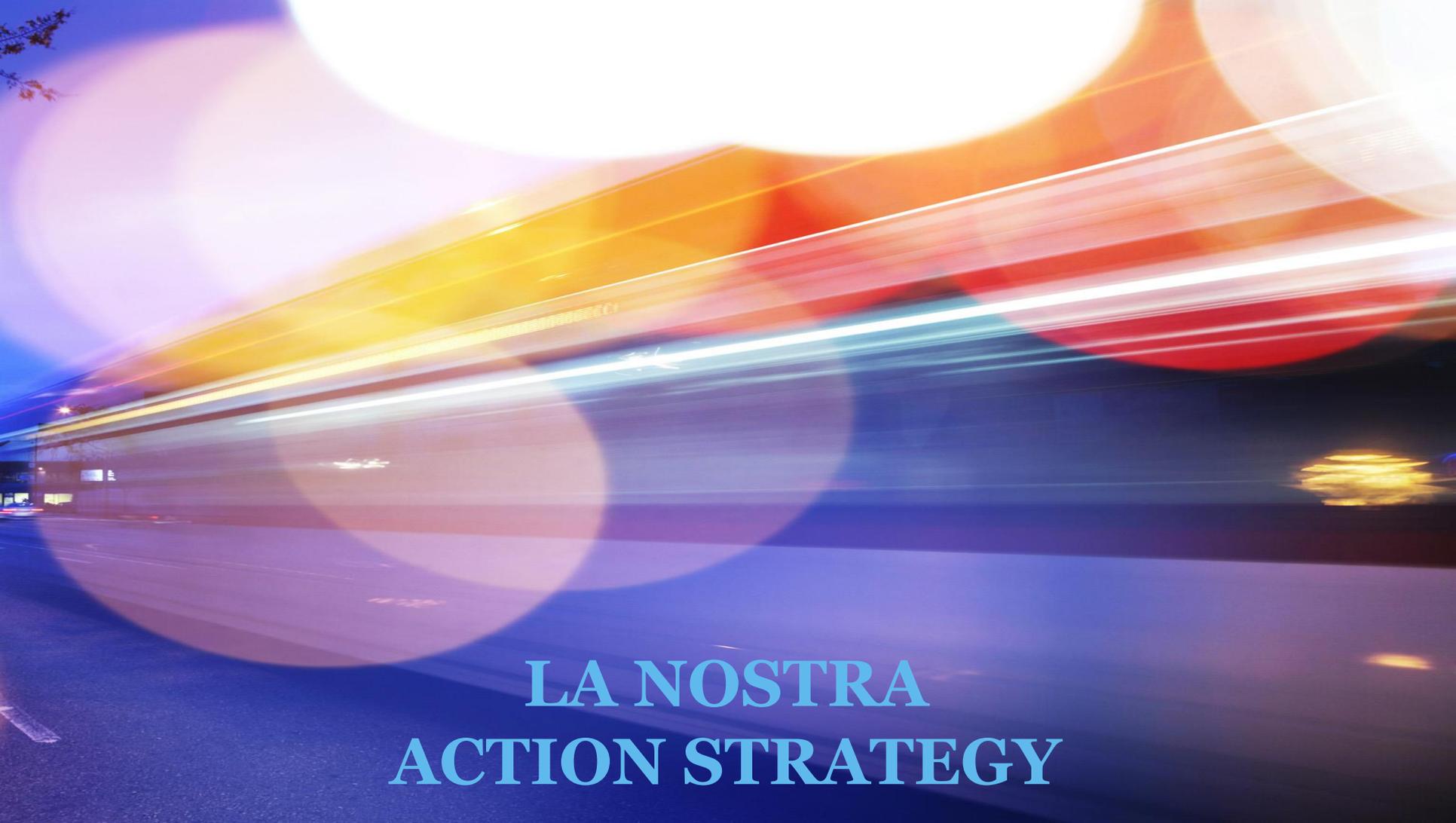


COSA CI SARA' DENTRO A QUEL
“MILLIMETRO”?

Tanto atteggiamento proattivo,
il coordinamento strategico ed
operativo della job assegnatami e
dei diversi “dna professionali”:
un team verso un obiettivo
condiviso e comune.



Un'armonia
con una
NOTA COMUNE.



**LA NOSTRA
ACTION STRATEGY**

PREMESSA

OBIETTIVO

TARGET

POSIZIONAMENTO

PROMISE

REASON WHY

SUPPORTING EVIDENCE

UNIQUENESS

AZIONI



TO BE DEFINED

**Coerenza tra
consumer marketing,
trade marketing e
digital marketing.**

A close-up photograph of several smooth, rounded spa stones of various colors (dark brown, light grey, and translucent amber) resting on a wooden surface. The stones are partially submerged in water, creating clear reflections on the rippling surface. The lighting is warm and soft, highlighting the textures of the stones and the water.

Investimento

“la Funzione aziendale che smette di perseguire il posizionamento condiviso per risparmiare risorse è come se fermasse l’orologio per risparmiare tempo”.

(adattata da Henry Ford)





“Non smettere di cercare
CIO' CHE AMI
o finirai per amare
ciò che trovi”.

La mia vita professionale è formata in sintesi da **5 expertise** sinergiche tra loro:

presso le Aziende le conoscenze di **consumer marketing**, di **trade marketing** e quindi di **comunicazione anche digital** mi hanno completato come manager;

gli anni “al di là della scrivania in qualità di consulente e formatore” mi hanno conferito un vantaggio competitivo, forse unico, in termini di **conoscenze commerciali** (Clienti B2C e B2B, food e non food, imprese manifatturiere e di servizi), l’esperienza come startupper digital mi ha “aggiornato” e reso se non unico molto raro ed in grado di occuparmi in modo olistico di una Azienda.

A volte un millimetro e' moltissimo...

“... è decisivo”



grazie!

DOTT. PAOLO MARIO AGHEM

MARKETING, TRADE MARKETING, COMMERCIAL CONSULTING,
ADVERTISING, TRAINER

V.LE DUCA ALESSANDRO,4 - 43123 PARMA
TEL. 0039 329 2184840 E-MAIL MEGAH@LIBERO.IT
PARTITA IVA 02559200346
REGISTRO IMPRESE TRIBUNALE DI PARMA GHM PMR 62T16 D969G
R.E.A CCIAA PARMA 248155



BENCHMARKETING
SOLUTION

RESEARCH CONSULTING COST SAVING

PAOLO MARIO AGHEM
PARTNER

MOBILE: +39 329 2184840
E-MAIL: PAOLO@BENCHMARKETING.IT
WEB: WWW.BENCHMARKETING.IT
P. IVA: 02559200346 – R.E.A.: PR-248155