

La Crescita Nelle Aziende Di Marca

This is likewise one of the factors by obtaining the soft documents of this La Crescita Nelle Aziende Di Marca by online. You might not require more era to spend to go to the book initiation as with ease as search for them. In some cases, you likewise attain not discover the message La Crescita Nelle Aziende Di Marca that you are looking for. It will no question squander the time.

However below, in the manner of you visit this web page, it will be for that reason definitely simple to acquire as competently as download guide La Crescita Nelle Aziende Di Marca

It will not say you will many become old as we explain before. You can do it even if pretend something else at house and even in your workplace. as a result easy! So, are you question? Just exercise just what we give below as skillfully as evaluation La Crescita Nelle Aziende Di Marca what you next to read!

Il CEO digitale Claudio Sordi 2006

La nautica da diporto: reti produttive, risorse umane e sfide strategiche. Il comparto nella Provincia di Pesaro-Urbino Fulvio Fortezza 2009-01-31T00:00:00+01:00 380.352

La crescita nelle aziende di marca Massimiliano Bruni 2011-01-05T00:00:00+01:00 In questo libro è affrontato l'affascinante e complesso tema della crescita aziendale, con particolare riferimento alle imprese di marca. L'ipotesi di fondo è che le aziende debbano sforzarsi di intraprendere un percorso di crescita profittevole per aumentare la propria capacità di creare valore per gli azionisti e gli stakeholder e per assicurarsi maggiori possibilità di successo nel lungo periodo. Il libro cerca di dare risposta a domande quali: perché e a quali condizioni le imprese devono crescere? Quali sono le direttrici di crescita che un'impresa può percorrere? Qual è il ruolo della marca nelle strategie di crescita dimensionale di un'azienda? Il libro è diviso in tre parti. La prima illustra il significato e le motivazioni per la crescita dimensionale delle imprese. La seconda parte è dedicata al ruolo che la marca riveste nel successo aziendale e nella creazione di valore economico in una prospettiva aziendalistica. La terza parte, infine, analizza in dettaglio le direttrici di crescita a disposizione di un'azienda, distinguendo tra modalità interne ed esterne di espansione. Il lavoro, ricco di esempi e di riferimenti concreti, è stato pensato tanto per operatori d'impresa quanto per studenti che siano interessati a comprendere perché e come far crescere un'azienda che faccia della marca uno dei suoi punti di forza per competere in un contesto sempre più dinamico e internazionale.

Branded entertainment Elena Grinta 2017-06-13T00:00:00+02:00 270.3

Le discontinuità del marketing di filiera Daniele Fornari 2011-11-24T00:00:00+01:00 La grande crisi economica degli ultimi anni ha segnato il definitivo passaggio dalla fase del cambiamento alla fase della discontinuità. Per usare una metafora di Popper si potrebbe sostenere che il passaggio dalla fase del cambiamento alla fase della discontinuità assimilabile al passaggio da un mondo degli orologi a un mondo delle nuvole. Il mondo degli orologi un mondo deterministico, razionale, ordinato, lineare, semplice. Il mondo delle nuvole un mondo irregolare, mutevole, cangiante, caotico, imprevedibile, complesso. Si tratta di un passaggio che richiede lo sviluppo di nuovi paradigmi di analisi in quanto quelli pi tradizionali e consolidati non sono pi sufficienti per interpretare e spiegare le nuove dimensioni della realtà. Questo vale anche per i processi di filiera intesi come l'insieme delle relazioni materiali e immateriali tra gli stadi della produzione, della distribuzione e del consumo. Il presente lavoro focalizza l'attenzione sulle situazioni di discontinuità che stanno caratterizzando le politiche di marketing delle aziende industriali e commerciali influenzando le dinamiche delle relazioni di filiera.

Progetti di Brand & Marketing Communication Emanuele Invernizzi 2017-01-10T00:00:00+01:00 244.176

Merloni Ercole Sori 2011-01-12T00:00:00+01:00 Da Aristide Merloni a Indesit Company. Una storia ?diversaÓ di crescita e di successi internazionali: da capire, da studiare. Forse da imitare.

Il gioiello italiano ad una svolta. Dalla crisi alla costruzione di nuove opportunità Luana Carcano 2005

Il marketing dello sviluppo. Le strategie di crescita delle piccole e medie imprese Gianni Marinozzi 2005

Be different. Il valore attrattivo del brand-design nelle imprese moda Marco Turinetti 2005

Trade marketing & sales management Daniele Fornari 2018-10-31T00:00:00+01:00 Nell'ultimo decennio, oltre che con una grande e lunga crisi economica, le imprese si sono confrontate con una fase storica che ha segnato, citando un'efficacia metafora di Karl Popper, il passaggio dal mondo degli orologi al mondo delle nuvole. Il mondo degli orologi era un mondo deterministico, razionale, ordinato, lineare, semplice. Il mondo delle nuvole, invece, è un mondo irregolare, mutevole, caotico, imprevedibile, complesso. Nel mondo degli orologi per le imprese era facile fare previsioni, costruire i budget aziendali e i piani di Marketing. Nel mondo delle nuvole fare previsioni è sempre più complicato con un crescente scostamento negativo tra i risultati consuntivi e i risultati previsti. Questo passaggio richiede lo sviluppo di nuovi paradigmi di analisi per valutare gli effetti, sui processi di Marketing, dei fenomeni di discontinuità riguardanti i modelli di shopping dei consumatori, il confronto competitivo tra i canali di vendita offline e online, il posizionamento delle marche negli assortimenti commerciali, gli assetti competitivi dei gruppi distributivi, la configurazione dei rapporti negoziali tra produttori e distributori, le strutture organizzative di interfaccia. Il libro si propone di analizzare in modo approfondito ed aggiornato questi effetti. In contesti di mercato in cui le imprese di produzione sono sempre più costrette a competere non solo sul mercato finale, quello dei consumatori, ma anche sul mercato intermedio, quello dei canali di vendita, le politiche di Trade Marketing e di Sales Management hanno assunto sempre di più una valenza strategica diventando una fonte basilare del vantaggio competitivo aziendale.

Manuale di museologia per i musei aziendali Massimo Negri 2003

Nuove tendenze nelle strategie di internazionalizzazione delle imprese minori Matteo G. Caroli 2000

Crescita e redditività Massimiliano Bruni 2014-11-20T00:00:00+01:00 Nella gestione strategica la crescita è un desiderio, un'ambizione, ma anche un obiettivo imprescindibile. Ciò nondimeno, spesso le aziende risultano incapaci di svilupparsi, sia sul piano quantitativo che qualitativo. Ancor più difficile risulta farlo in maniera profittevole e finanziariamente sostenibile. Questo lavoro è dedicato alla crescita delle medie aziende appartenenti ai tre settori tipici del made in Italy, abbigliamento, alimentare e arredamento. Attraverso un lavoro capillare ed esteso su un arco temporale significativo, si sono individuati i principali percorsi di crescita seguiti e le strategie adottate dalle aziende che nei dieci anni considerati hanno saputo svilupparsi, individuando per ciascun settore alcune interessanti best-practices. Ne conseguono indicazioni di ordine generale e suggerimenti utili per imprenditori e manager che, nonostante tutto, intendano guidare le proprie aziende verso nuovi percorsi di crescita.

Il settore della nautica nel Nord Sardegna. Innovazione tecnologica, sviluppo competitivo e dinamica di crescita delle imprese AA. VV. 2013-09-20T00:00:00+02:00 365.1016

Le strategie time based nella corporate governance Roberta Provasi 2009

Branding 20 principi per il successo Aaker 2014

La strategia in pubblicità Marco Lombardi 2014-10-21T00:00:00+02:00 639.56

Le nuove frontiere del marketing nel turismo AA. VV. 2009-04-30T00:00:00+02:00 1365.17

Formare il futuro. Nuove prospettive per le aziende di domani AA. VV. 2012-11-08T00:00:00+01:00 1490.32

Geolocalizzazione e mobile marketing. Fare business con le App e i social game Alessandro Prunesti 2011-07-08T00:00:00+02:00 1065.70

La prospettiva olistica del Customer Relationship Management. I livelli di engagement nel rapporto brand-cliente Pierluigi Passaro 2013-01-25T00:00:00+01:00 365.962

Piccole imprese vitivinicole e un nuovo approccio al marketing integrato. AA. VV. 2010-11-18T00:00:00+01:00 365.815

Il piano marketing. Con CD-ROM Antonio Ferrandina 2005

Il settore della nautica nel Nord Sardegna. Innovazione tecnologica, sviluppo competitivo e dinamica di crescita delle imprese Tola 2013

Viaggio nell'innovazione. Dentro gli ecosistemi del cambiamento globale Roberto Panzarani 2019-05-07 Per acquisire una conoscenza efficace, quella più determinante per mettere in atto i cambiamenti, imprenditori e manager devono muoversi, devono viaggiare e visitare i luoghi dove nasce e si mantiene l'innovazione. Il libro parla di viaggi alla scoperta di ecosistemi che favoriscono il germogliare delle idee e delle loro applicazioni. Qui l'apprendimento presuppone la fatica e la gioia del viaggio che è di per sé un atto innovativo rispetto alla nostra quotidianità e alla nostra zona di comfort. Ma il viaggio e la visita a questi luoghi - aziende, parchi tecnologici, università,

centri di ricerca, incubatori - costituiscono un formidabile acceleratore per la conoscenza di nuovi modelli di business e organizzativi che in breve tempo ci raggiungono modificando le nostre abitudini aziendali e i nostri mercati. Con la velocità esponenziale con cui i cambiamenti evolvono, diventa fondamentale apprendere per tempo questi nuovi modelli, interiorizzarli e agirli nella nostra realtà prima che sia troppo tardi. Non basta studiare tutto ciò a tavolino; si può davvero apprendere solo andando a visitare i luoghi dove le cose accadono: dalla Silicon Valley alla Chilecon Valley, dalla Israel Valley all'Indian city of Bangalore, dal Cambridge Science Park al Science Park Berlin Adlershof e tanti altri micro luoghi dell'innovazione, innescando un processo conoscitivo che non può prescindere dal contatto fisico e dall'emozione. p.p1 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 10.0px Arial}

Un tesoro emergente. Le medie imprese italiane dell'era globale AA. VV. 2009-06-11T00:00:00+02:00 364.170

La valorizzazione della proprietà intellettuale d'impresa nel corporate lending Lorenzo Faccincani 2009

L'identità culturale delle aziende Remo Bassetti 2016-05-12T00:00:00+02:00 640.15

La strategia in pubblicità. Manuale di tecnica multimediale: dai media classici al digitale Lombardi 2014

La logistica nelle imprese della grande distribuzione organizzata. Trasformazioni tecnico-organizzative e nuovi modelli gestionali Lara Penco 2007

Creazione e mantenimento del valore nelle aziende liguri AA. VV. 2011-05-10T00:00:00+02:00 365.862

Knowledge and the Family Business Manlio Del Giudice 2010-12-06 Family businesses—the predominant form of business organization around the world—can make numerous, critical contributions to the economy and family well-being in both financial and qualitative terms. But dysfunctional family businesses can be difficult to manage, painful experiences at best, and they can destroy family wealth and personal relationships. This book explores the dynamics of family business management, in the context of constantly changing market conditions and the role that knowledge management plays in strategic planning and adaptation. Integrating the literature from family business, entrepreneurship, industrial psychology, and knowledge management, and with illustrative examples from a variety of enterprises, the authors address such topics as: •How family businesses can compete in the new knowledge economy •How to manage a family business when knowledge is its main asset •How to transfer knowledge (and how to keep it alive) through family generations Within this framework, the authors argue that effective resource management—especially intangible resources—is central to enabling a family-run organization to maintain a sustainable competitive advantage over time. They note that families often develop systemic, intuitive, or tacit knowledge that transcends rational decision making and needs to be recognized and nurtured as a distinctive asset. The authors demonstrate that trans-generational value is achieved when the family firm innovates and adapts itself to changing external and internal conditions. This kind of entrepreneurial performance requires dynamic capabilities and processes designed to acquire, exchange, combine and even shed knowledge and practices; and, in turn, dynamic capabilities result from mechanisms of knowledge sharing, collective learning, experience accumulation, and transfer.

Gli effetti dell'etica sul brand Alessandro Spizzo 2014

La gestione del brand nel B2B Philip Kotler (Economiste) 2008

Le imprese familiari nell'era del Marketing 4.0 Elisa Conz 2020-11-01T19:31:00+01:00 Le imprese familiari, sia di nuova sia di lunga generazione, si trovano oggi davanti a una domanda decisiva: come si può costruire un vantaggio competitivo nel tempo, basato sull'uso strategico della componente familiare dell'impresa?

Analizzando la sfida che le imprese familiari stanno affrontando per sopravvivere alla trasformazione digitale del Marketing 4.0, soprattutto alla luce dell'evoluzione del comportamento d'acquisto del consumatore nell'era del New Normal, la presente monografia vuole contribuire alla letteratura di Family Business e marketing delle imprese, esplorando la complessità della funzione di marketing nella dimensione contemporanea. In particolare, sono analizzate le leve a disposizione delle imprese familiari per raggiungere gli obiettivi di marketing propri di una customer centric organization. Inoltre, sono approfonditi nel dettaglio gli aspetti di corporate branding e gli strumenti di comunicazione digitale di cui dispongono le imprese familiari, specialmente le più longeve, per capitalizzare e non perdere il vantaggio competitivo accumulato dalle generazioni precedenti. La trattazione presenta anche una indagine empirica relativa alla maturità digitale delle imprese familiari operanti nella wine industry. I risultati mostrano un approccio al marketing digitale ancora acerbo, ma un elevato sviluppo di competenze di marketing esperienziale e conversational commerce che, nella nuova era della shut-in economy, possono rappresentare una preziosa leva competitiva per le piccole e medie imprese del vino italiano.

Il marketing del foodservice Edoardo Fornari 2011-03-09T00:00:00+01:00 Il mercato Foodservice, vale a dire il mercato dei servizi di ristorazione, è sostenuto e trascinato dall'espansione dei consumi cosiddetti extradomestici, che nei paesi più evoluti rappresentano ormai il 50 per cento dei consumi alimentari complessivi. Più in generale, il settore Foodservice appare un "laboratorio di ricerca" interessante per analizzare in modo articolato i processi di marketing di filiera, nei quali sono coinvolte le imprese di ristorazione, le imprese commerciali della distribuzione moderna e le imprese industriali, generando situazioni competitive orizzontali, trasversali e verticali. In questa prospettiva, il libro può essere di stimolo e di interesse sia per i ricercatori che per il management.

Mercato e distribuzione nell'edilizia. La collaborazione tra industria e commercio in una filiera complessa Edoardo Sabbadin 2007

Soft Innovation. La risposta delle imprese alle sfide della crisi Marco Paiola 2009-11-30T00:00:00+01:00 614.7

La stoffa dell'Italia Emanuela Scarpellini 2017-06-08T00:00:00+02:00 Nel corso del Novecento l'Italia è riuscita ad affermarsi come punto di riferimento mondiale della moda, nonostante il predominio secolare di Parigi e di Londra. Il libro ripercorre la storia di questo successo che ha contribuito a diffondere una nuova e positiva identità del nostro paese a livello internazionale. Per capire la peculiarità del 'modello italiano' è necessario soffermarsi non solo sugli aspetti della produzione artigianale e industriale o sull'evoluzione degli stili. Bisogna prendere in considerazione anche i mutamenti economici e culturali che hanno trasformato radicalmente l'Italia nel giro di pochi decenni: dal miracolo economico alla rivoluzione giovanile e politica, dal consumismo degli anni Ottanta alla globalizzazione, dall'ecologismo degli anni Duemila fino al difficile scenario odierno. Scritte con uno stile brillante, ricche di riferimenti al cinema, alla letteratura, all'arte e al mondo dei media, queste pagine offrono per la prima volta un bilancio complessivo su un fenomeno che ha segnato profondamente la nostra storia recente. È il libro che mancava sulla moda italiana.