**RESTART: resilienza e formazione per le PMI**

**Modello di studio di caso**

**(Risultato del progetto 3 - Compito 3.1 e Compito 3.2)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome del modulo a cui è assegnato il caso di studio:** |  *Modulo 4: Modelli di business per le PMI nell'era post-COVID* |
| **Titolo del caso di studio:** | *Piano di marketing per l'azienda di esempio, HealthInnoDietSport (HIDS) - supporto alla creazione del modello di business attraverso le tecniche e gli strumenti aggiuntivi del modulo di formazione RESTART.* |
| **Descrizione del caso di studio:** |  *Anno 1 (2023):**Stabilire una presenza online: Creare un sito web con una piattaforma di e-commerce dove i clienti possano acquistare il prodotto. Avviare un blog e produrre regolarmente contenuti relativi alla salute e al fitness, compresi argomenti sui benefici del monitoraggio della salute e dell'assunzione di alimenti.**Marketing sui social media: Stabilire una presenza sui social media su Facebook, Instagram e Twitter. Sviluppare campagne sui social media per rivolgersi ai clienti che controllano la propria salute mentre fanno sport. Utilizzare gli influencer dell'industria del fitness per promuovere il prodotto.**Marketing multilivello (MLM): Sviluppare una strategia di MLM per attrarre e trattenere rappresentanti di vendita indipendenti. Lanciare il programma MLM in Germania e nel Regno Unito, offrendo generosi tassi di commissione e incentivi a coloro che aderiscono.**Email Marketing: Create un elenco di e-mail e inviate newsletter ai clienti e ai rappresentanti di vendita indipendenti. Offrire promozioni e sconti speciali per incoraggiare gli acquisti ripetuti.**Anno 2 (2024):**Espansione della presenza online: Ottimizzare il sito web per la SEO e implementare campagne pubblicitarie a pagamento per aumentare il traffico e le conversioni. Lanciare un programma di referral per incentivare i clienti attuali a segnalare amici e familiari.**Social Media Marketing: Aumentare la presenza sui social media lanciando campagne in Austria, Svizzera e altri paesi di lingua tedesca. Sviluppare campagne sui social media rivolte ai clienti che controllano la propria salute durante lo sport.**Marketing multilivello (MLM): Espandere il programma MLM in altri Paesi europei, come Francia e Spagna. Organizzare sessioni di formazione online e offrire ulteriori incentivi ai rappresentanti di vendita indipendenti con i migliori risultati.**Email Marketing: Continuare a costruire l'elenco di e-mail e segmentarlo in base al comportamento dei clienti. Inviare campagne e-mail mirate per aumentare il coinvolgimento e le conversioni.**Anno 3 (2025):**Lancio di nuovi prodotti: Espandere la linea di prodotti per includere altri dispositivi e accessori per il monitoraggio della salute, come bilance intelligenti e monitor della pressione sanguigna.**Marketing sui social media: Lanciare campagne negli Stati Uniti e in altri paesi di lingua inglese. Sviluppare campagne sui social media rivolte ai clienti che controllano la propria salute durante lo sport.**Marketing multilivello (MLM): Espandere ulteriormente il programma MLM in Nord America e in altri Paesi. Organizzare sessioni di formazione di persona e offrire ulteriori incentivi ai rappresentanti di vendita indipendenti con i migliori risultati.**Email Marketing: Continuare a costruire l'elenco di e-mail e segmentarlo in base al comportamento dei clienti. Inviare campagne e-mail mirate per aumentare il coinvolgimento e le conversioni.**Implementando il piano di marketing di cui sopra, HealthInnoDietSport stabilirà una forte presenza online, raggiungerà i clienti attraverso il social media marketing e svilupperà un programma MLM di successo. Concentrandosi sui mercati di lingua tedesca e inglese, l'azienda espanderà la propria portata nei prossimi tre anni e introdurrà nuovi prodotti.* |
| **Link per ulteriori informazioni:** |  |
| **Gruppo target dello studio di caso:** | [x]  Micro, piccole e medie imprese (MPMI)[x]  Dipendenti delle MPMI[x]  L'ecosistema IFP dell'UE[x]  Organizzazioni di supporto alle imprese |
| **Competenze e abilità delle ESCO** |
| 1. Capacità e competenze trasversali
2. Abilità sociali ed emotive
3. Pensiero critico
4. Pensiero analitico
5. Risoluzione dei problemi
6. Autogestione
7. Gestione aziendale
8. Adattabilità
9. Resilienza
10. Creatività
11. Networking
12. Iniziativa
13. Flessibilità
14. Apertura
15. Comprendere la complessità
16. Cooperazione
17. Empatia
18. Innovazione
19. Leadership

  1. Abilità
2. Competenze tecnologiche
3. Marketing del prodotto
4. Marketing digitale
5. Competenze digitali
6. Comunicazione
7. Cooperazione
8. Intelligenza emotiva

  1. Conoscenza
2. Gestione aziendale
3. Apprendimento e formazione online
4. Pubblicità
5. Cloud computing
6. Big data
7. E-commerce
8. Intelligenza artificiale
9. Sacco
10. Alfabetizzazione digitale
11. Sicurezza informatica
12. Data mining e analisi
13. Sostenibilità
14. Benessere
15. Cambiamento climatico
16. Gestione dei social media

  |