



STRATEGIE DI VENDITA: MARKETING E DISTRIBUZIONE NELLE LIFE SCIENCES

27 SETTEMBRE 2019 9:15 - SALA GIGLIO, FULIGNO - VIA FAENZA 48, FIRENZE



Il successo di un prodotto/servizio è una stretta combinazione tra la sua capacità di soddisfare un bisogno o risolvere un problema, e la capacità dell'impresa nel conquistarsi il mercato potenziale, e quindi la sua **strategia di vendita**.

Quest'ultima, ed in particolare in un settore molto competitivo e regolamentato come le life sciences, non può nascere dall'improvvisazione, ma deve essere il risultato di un'opportuna pianificazione di un sistema di azioni coordinate, definite con metodo rigoroso, ed attuate con obiettivi chiari, ben definiti e misurabili nei risultati.

Esplorare le potenzialità del mercato e le esigenze dei clienti, analizzarne i feedback durante il processo di sviluppo e la commercializzazione del prodotto, affinare la comunicazione del valore del prodotto attraverso metriche opportune, dovrebbero tutte essere attività parte integrante del processo di innovazione. In questo modo, i nuovi prodotti e servizi risultano orientati al mercato e ai clienti, e il loro valore viene trasmesso con efficacia, massimizzando i risultati e le opportunità di guadagno.

Questi temi verranno affrontati durante il workshop da esperti del settore, a partire dall'intervento sull'innovation marketing di Duccio Cosimini e Claudio Cini (Coro Consulting Business Partners), in cui si parlerà dell'importanza del business model e del sapere cosa comunicare prima di comunicare; di come identificare il valore (distintivo e competitivo), da comunicare al mercato, e i clienti target, che popolano e definiscono il mercato di interesse, con le loro caratteristiche personali, sociali, comportamentali; del customer journey; della comunicazione del valore, con la definizione della content strategy e del piano di comunicazione; del digital e non digital marketing, come esecuzione della content strategy; dell'identificazione ed analisi delle metriche per valutare l'efficacia di tutte le attività di comunicazione.

Seguirà la presentazione dell'esperienza di JSB Solutions, tenuta da Valentina Grazzini (Marketing and Communication Specialist), in collaborazione con l'agenzia di comunicazione Allymind. L'intervento illustrerà, partendo dalle caratteristiche peculiari del settore life science, quali strategie e attività una PMI può mettere in atto per rafforzare il proprio posizionamento, attraverso un processo di costante miglioramento del proprio marchio e di rafforzamento della propria identità.

Dopo il coffee break, Antonello Biscini (Advisor Panakes Partners) approfondirà le dinamiche per definire le proprie strategie di vendita, una volta che il prodotto è pronto per entrare sul mercato: come muoversi, quali i canali di distribuzione, come cercare ed identificare i partner più opportuni, e soprattutto come definire il rapporto contrattuale.

Sarà dato ampio spazio all'interazione con i relatori. Inoltre, nel pomeriggio si terrà una sessione di **approfondimento** degli argomenti trattati, applicativa e fortemente interattiva, particolarmente adatta per le startup del settore.

La partecipazione è gratuita, previa registrazione al link seguente: <https://forms.gle/BzN7mAhpWZrzoXacA>



PROGRAMMA

09.15 – 09.30 **Registrazione**

09.30 – 11.00 **Innovation marketing: concept, strategie e operatività per il mercato, oggi e nel prossimo futuro**

Approcci strategici di marketing per identificare, posizionare e comunicare il valore dei propri prodotti e misurarne l'impatto

D. Cosimini, C. Cini - Coro Consulting Business Partners

11.00 – 11.30 **Branding terapeutico: i 10 principi che fanno bene alla comunicazione, applicati in JSB Solutions**

Fare branding in una realtà in continua crescita ed evoluzione: tecniche e azioni per trasformare un noioso piano di marketing in un viaggio attraverso l'identità aziendale

V. Grazzini, Marketing and Communication Specialist - JSB Solutions

11.30 – 11.45 **Coffee break**

11.45 – 12.30 **I possibili partner per il successo del prodotto: come selezionarli e come impostare il rapporto con loro**

Il prodotto è pronto per entrare sul mercato: come muoversi, come cercare possibili partner, come selezionarli e come impostare il rapporto contrattuale

A. Biscini - Advisor Panakes Partners

12.30 – 13.30 **Discussione e confronto**

13.30 – 14.30 **Networking lunch**

14.30 – 16.00 **Sessione di approfondimento**

Approfondimento con i relatori sulle tematiche trattate nella mattina

CORO Consulting progetta, realizza e comunica al mercato le caratteristiche distintive e competitive dell'impresa. E' un'innovation team con forte orientamento al cambiamento e l'innovazione, ottenuta dal valore aggiunto dell'integrazione delle competenze di progettazione strategica di business, marketing, comunicazione, IT e business development, organizzazione e pianificazione.

JSB Solutions è un'azienda di consulenza nata nel 2009 per rispondere alle esigenze del mondo farmaceutico, biotecnologico e industriale, specializzata nelle seguenti aree principali: Pharma Consulting, CRO (Contract Research Organization), e soluzioni software. Innovazione, affidabilità e costante miglioramento rappresentano le fondamenta del suo approccio.

Antonello Biscini: nel mercato dell'healthcare dal 1980, dal product management alla gestione del marketing internazionale e quindi Direttore del reparto Business Development & Licensing di Menarini Diagnostics fino al 2018. Attualmente Advisor di Panakes Partners.