bestAdvance®
SERVIZI AVANZATI PER L'IMPRESA

Osservare, valutare, agire sempre al vostro fianco.

SE DEVI COSTRUIRE UNA NAVE, NON RADUNARE UOMINI PER RACCOGLIERE LEGNA E DISTRIBUIRE COMPITI, MA INSEGNA LORO LA NOSTALGIA DEL MARE INFINITO.

Antoine de Saint-Exupéry

Best Advance

Al fianco delle Imprese dal 2002

Best Advance è una **Società di Consulenza** e **formazione manageriale** costituita nel luglio del 2002 e diretta da Maurizio Morini, che vanta una ventennale esperienza come manager d'impresa e docente e formatore universitario. Speaker e relatore in eventi di management nazionali ed internazionali, è autore di testi ed articoli su temi manageriali ed economici.

Il **team di Best Advance** è costituito da consulenti e formatori che hanno maturato esperienze professionali in vari ambiti, sia in importanti realtà aziendali che in società di consulenza di direzione.

Complessivamente abbiamo realizzato **oltre 300 progetti di consulenza e affiancamento per imprese**, sia B2B che B2C, Associazioni ed Enti Locali.

I nostri ambiti di intervento

Strategia e Innovazione d'Impresa

Dall'idea all'azione: l'innovazione al cuore della nostra strategia d'impresa

Marketing Strategico e Operativo

Oltre 20 anni di esperienza in Market Research, Marketing planning e Brand strategy

Vendite e Sviluppo Commerciale

Servizi e formazione ad hoc per mettere il turbo alla organizzazione commerciale

Comunicazione e Content Marketing

Sviluppo di percorsi di comunicazione genuini, impattanti e data driven

Eco Brand Management e Sostenibilità

Progetti di CSR come leva strategica per migliorare le performance aziendali

Strategia e Innovazione d'Impresa

STRATEGIC ASSESSMENT Analisi profonda dei dati di mercato, benchmarking competitivo e check-up organizzativo per definire opportunità, rischi e fattori critici di successo, e per individuare il gap tra desiderata, purpose e mission d'impresa e le risorse aziendali.

INNOVATION MANAGEMENT SYSTEM Metodologie di design thinking a sostegno del lancio di nuovi concept di prodotto/servizio e di redesign organizzativo per la gestione evoluta dell'innovazione, coinvolgimento dei collaboratori e diffusione di best practices per il governo della Strategia Innovativa.

AGILE STRATEGY Percorso che integra formazione in azienda e consulenza metodologica che prevede il massimo coinvolgimento dei collaboratori dell'azienda per elaborare una strategia condivisa, utilizzando approcci come il Business Model Canvas e la Blue Ocean Strategy.

NIO™ - NUOVA INTELLIGENZA ORGANIZZATIVA Approccio strutturato per integrare l'IA all'interno dell'Organizzazione e prendere decisioni abilitate dalla IA ma alimentate dall'intelligenza umana. Personalizzabile in ogni ambito, dalla ridefinizione della strategia allo sviluppo di nuovi prodotti/servizi.

Marketing Strategico e Operativo

MARKETING RESEARCH Progetti di analisi mirati ad acquisire dati e informazioni utili ad orientare la Strategia. Il nostro apparato metodologico comprende: ricerche di mercato quali-quantitative, Business Intelligence, Data mining e analisi profonda dei dati. Il tutto potenziato da algoritmi proprietari di AI.

BRAND STRATEGY Brand Energy Survey per fotografare l'attuale forza del brand ed identificare le potenzialità di brand excitement (capacità di attrarre e sedurre i consumatori); Sistema Avanzato di Brand Positioning per supportare la definizione di un nuovo posizionamento distintivo.

CUSTOMER DELIGHT Metodologia proprietaria "Happiness Design Research" per enfatizzare la Customer Experience; indagini di rilevazione della "Customer Joy" (evoluzione delle tradizionali indagini di customer satisfaction); impostazione di Sistemi di Customer Care evoluti e di Loyalty programs.

SHOPPING & TRADE VALUE MARKETING Mappatura del Customer Journey, riducendo i colli di bottiglia del processo e aumentando il valore della prestazione per il cliente in ottica omnichannel; percorsi di Trade Marketing (valutazione del potenziale dei canali distributivi e strategie di marketing trade-oriented.

Vendite e Sviluppo Commerciale

SALES ASSESSMENT Definizione del potenziale di mercato nelle aree di interesse e valutazione dell'attuale grado di copertura da parte dell'organizzazione commerciale.

SVILUPPO FORZA VENDITA Valutazione dell'attuale struttura commerciale e identificazione delle necessità di sviluppo e relative nuove competenze richieste; (Ri)progettazione della rete vendita, con affiancamenti, piani formativi, individuazione di piani di crescita individuali e supporto nella selezione.

STRATEGIA COMMERCIALE Elaborazione di Piani di Sviluppo Commerciale, con definizione degli obiettivi commerciali e articolazione delle azioni di vendita.; monitoraggio delle performance commerciali, con individuazione puntuale dei KPI (indicatori chiave di performance) e delle procedure di reportistica.

SALES COMMUNICATION Ottimizzazione della comunicazione commerciale, dell'approccio di vendita e del sales kit; ideazione di eventi periodici per la forza vendita ed iniziative di "incentive".

Comunicazione e Content Marketing

STORYTELLING D'IMPRESA Ricerca e valorizzazione del patrimonio di storie, aneddoti e “mitologie” aziendali, per costruire una narrazione unica, coerente e credibile del brand.

BUYER PERSONAS STRATEGY Individuazione dei modelli ideali di cliente, integrando modelli analitici e approcci creativi, e ideazione di conseguenti strategie e percorsi di comunicazione.

COMMUNICATION PLAN Sviluppo e affinamento di strategie e piani di comunicazione istituzionale, di branding, di promozione prodotto, di comunicazione interna; ideazione e realizzazione supporti di promo-comunicazione tradizionali e digitali; piani editoriali e attività di copy per la comunicazione sul web.

COMMUNICATION MARKETING RESEARCH Il nostro apparato di ricerche di mercato al servizio della Comunicazione: focus group, panel test, indagini CAWI di concept & pack test e di analisi pre e post advertising.

Eco Brand Management e Sostenibilità

CHECK-UP D'IMPRESA Preanalisi rispetto agli obiettivi di eco-orientamento sia in termini strategici che organizzativi; Mappatura degli Stakeholder e Analisi del Benessere Organizzativo.

IMPACT MAP Creazione Impact Map dell'Organizzazione secondo gli Obiettivi dell'Agenda 2030 (SDGs); supporto per la misurazione delle performance (KPI) e definizione degli obiettivi di miglioramento in chiave ESG.

PIANO DI MARKETING EBM Piano Marketing orientato alla Sostenibilità, posizionamento di prodotto in ottica sostenibile; progettazione di iniziative di marketing sostenibile; Strategie di branding e di packaging in chiave "eco" e percorsi di Green Communication.

STAKEHOLDER ENGAGEMENT Programma di coinvolgimento degli Stakeholder, nel definire le priorità rispetto ai temi ESG rilevanti (in base alla normativa europea CSRD), con Focus Group specifici e iniziative di engagement interattivo ad hoc.

Best Advance

Promotori della sostenibilità dal 2004

Best Advance è tra i **soci fondatori di Sustainability Makers** – the Professional Network, una rete di professionisti della sostenibilità.

Il network Sustainability Makers, promosso dall'**Università Cattolica del Sacro Cuore** e da **ISVI** (Istituto per i Valori d'Impresa), è rappresentante dell'Italia nel **Global Network del WBCSD** – World Business Council for Sustainable Development.

Best Advance ha contribuito alla realizzazione della pubblicazione "**La governance della sostenibilità - Esperienze e sfide in atto**" (Edizioni Egea, Giugno 2022), curando un capitolo dedicato alle forme di governo della sostenibilità, individuando una soluzione operativa per le PMI.

Come operiamo

Personalizzazione, coinvolgimento, efficacia

1. Sviluppiamo **progetti di intervento totalmente personalizzati** sulla base delle necessità espresse dalla Direzione aziendale e della realtà organizzativa di riferimento.

2. Coinvolgiamo il committente nelle scelte metodologiche, rendendo partecipi i **collaboratori dell'Azienda** in tutte le milestones di Progetto.

3. Produciamo **documentazioni e reportistiche** che non comprendono solo le evidenze analitiche e la fotografia della situazione attuale, ma anche le indicazioni per lo sviluppo in chiave operativa.

Alcuni nostri clienti

*best*Advance S.a.s.

SERVIZI AVANZATI PER L'IMPRESA

Via Nuova Circonvallazione, 57/B
47923 Rimini

www.bestadvance.it
info@bestadvance