



Dai valore al tuo brand

Perseguire il brand management con EMPOWER BRAND

E' un approccio assolutamente innovativo, centrato sul riconoscimento e la piena valorizzazione del Brand Aziendale.

Si fonda sull'impiego dell'assessment sistemico di terza generazione Dolquest®.

Empower Brand consente di fotografare la Brand Identity, tradurla nel modello Dolquest®, rendendola così facilmente interpretabile e trasferibile sul piano individuale e di gruppo, al fine di facilitare la presa di coscienza personale e riconoscere gli eventuali gap rispetto i comportamenti desiderati e congruenti con il Brand Aziendale.

E' l'unico approccio che valorizza il brand aziendale lungo la catena del valore, permettendo di presidiarne le peculiarità nella comunicazione con il Cliente finale.

A chi è rivolto

Si rivolge a chi vuole:

- ottenere la massima integrazione delle strategie di comunicazione e marketing con l'azione commerciale;
- concretizzare vantaggi differenziali nell'approccio al Cliente, competitivi ed esclusivi rispetto ai concorrenti;
- integrare competenze personali e conoscenze tecniche in uno stile di relazione riconoscibile e unico.

Gli obiettivi

Empower Brand è una metodologia originale per accrescere la competitività del proprio Brand.

Permette di tradurre la propria identità di Brand in modelli operativi, di facile applicazione, da trasferire al personale di contatto / front office / vendita.

Store manager, front office, addetti alle vendite possono così far vivere ai clienti una Brand Experience di forte impatto, integrata con gli elementi valoriali dell'azienda e del Brand.



La metodologia

I passi dell'approccio **Empower Brand** sono i seguenti:

- individualizzazione degli elementi distintivi del Brand Aziendale
- modellizzazione del Brand secondo l'approccio Dolquest®
- definizione dei profili desiderati, in relazione alla funzione aziendale ed alla Brand Identity
- assessment individuali per mettere in evidenza i gap tra singolo profilo e profilo desiderato
- programma su misura di riallineamento al Brand Aziendale con laboratori di apprendimento in gruppo e percorsi personali.

Analisi preliminare della Identity e del Brand profile

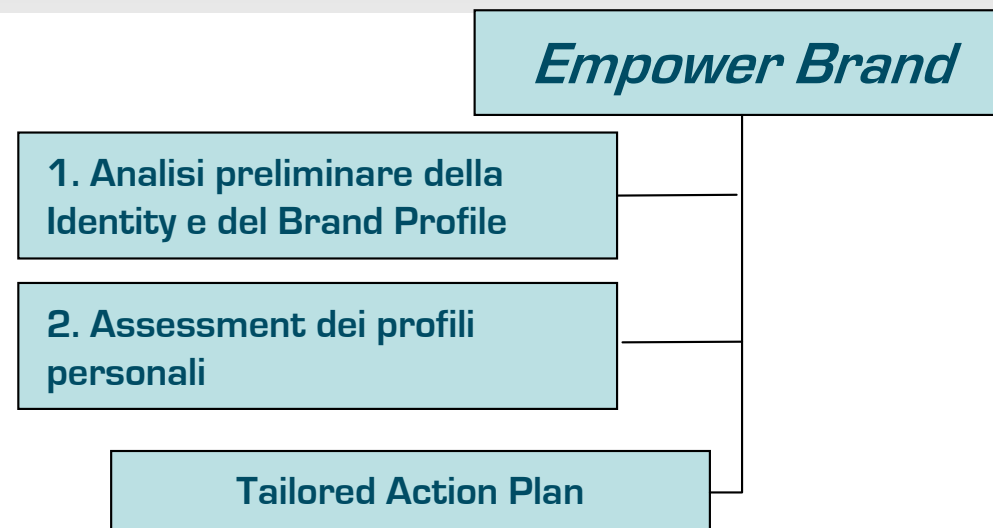
Analisi degli elementi distintivi del patrimonio valoriale e di immagine dell'Azienda e del suo Brand.

Definizione degli elementi salienti che determinano il modello Empowerbrand® (profilo desiderato) da trasferire al personale commerciale di vendita.

Assessment dei profili personali

Compilazione on line del questionario Dolquest®.

Restituzione individuale dei singoli profili personali. Confronto tra il profilo individuale ed il modello Empower Brand®; identificazione dei principali gap personali e potenzialità.



Tailored Action Plan: esempio

Laboratori di apprendimento sulla Vendita

Vendere usando tutta la testa I. laboratorio di apprendimento esperienziale, basato sull'impiego del questionario Dolquest®.. Corso base per neo venditori.

Vendere usando tutta la testa II. laboratorio di apprendimento esperienziale avanzato per venditori esperti.

Tutoring on the job / coaching individuale

Percorsi individuali di accompagnamento al miglioramento sulle aree di crescita e sviluppo individuali, in relazione a: vendita / leadership nel punto vendita / comunicazione con la clientela / rispondenza al Brand Aziendale.