



ROSTEAM



profilo aziendale

ROSTEAM è una società di consulenza direzionale nata nel 2004 su iniziativa di un team di professionisti con ampia visione delle problematiche inerenti lo **sviluppo delle vendite ed il recupero di competitività e marginalità dei prodotti**.

Le numerose esperienze, maturate gestendo imprese multinazionali e sviluppando progetti in primarie società di servizi, consentono un **approccio operativo e orientato ai risultati**, con l'applicazione di metodologie semplificate ed efficaci sia per grandi che medio e piccole imprese italiane o estere .

Un aggiornamento continuo delle **best practices a livello internazionale** e il patrimonio di relazioni consolidate, consentono di interpretare le migliori realizzazioni al mondo e tradurle in proposte **“su misura”** alle specifiche esigenze e dimensioni del cliente, in modo che siano concretamente sostenibili.



la missione e i valori

I NOSTRI INTERVENTI SONO FINALIZZATI A:

- **Migliorare volumi e marginalità** delle vendite, aumentando la fedeltà del cliente alla marca
- **Strutturare l'offerta di prodotto**, progettando e gestendo l'assortimento mediante analisi dei data-base di vendita, del budget d'acquisto e una ottimale gestione degli stock e svalorizzazioni
- **Re-ingegnerizzare i processi gestionali**, organizzando l'intera "supply chain" in funzione dei mercati e supportando l'implementazione delle soluzioni

I NOSTRI VALORI SONO:

- **Orientamento al R.O.S.**, coniugando il ritorno economico dell'investimento sulle vendite con la soddisfazione e fidelizzazione del cliente
- **Velocità**, perché già in fase di analisi proponiamo gli interventi immediatamente necessari
- **Concretezza**, perché gestiamo direttamente i processi e seguiamo il cliente fino alla completa realizzazione degli interventi
- **Partnership reale con l'impresa**, perché la nostra crescita dipende dalla sua
- **Cultura del Team**, perché integriamo le nostre competenze con quelle interne all'azienda, garantendo l'uniformità e condivisione delle azioni.

aree di esperienza

STRATEGIA

- Di marca e di prodotto
- Distributiva
- Di comunicazione
- Di fidelizzazione

MARKETING & POSIZIONAMENTO

- Analisi delle potenzialità dei mercati
- Identificazione di nuovi segmenti di mercato
- Branding
- Lancio di nuovi prodotti
- Riposizionamento e ristrutturazione dell'offerta
- Merchandising e marketing mix
- Progettazione e implementazione strumenti vendita

DISTRIBUZIONE

- Organizzazione, implementazione e gestione delle reti di vendita dettaglio, ingrosso e GDO
- Implementazione del trade marketing per canale

RETAILING

- Progettazione e realizzazione di "concept store"
- Realizzazione e gestione di catene di negozi diretti e in franchising
- Re-modelling dei punti vendita
- Visual merchandising
- Store Audit
- Start up "full service"
- Ricerca di partners
- Training & Coaching
- Temporary Management

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

- Training center
- Temporary management
- Assesment forza vendita





settori

Per rispondere alle crescenti richieste del mercato e dei suoi clienti, Rosteam ha progressivamente ampliato le proprie competenze tanto da garantire la profonda conoscenza delle problematiche ed il pensiero più innovativo nei seguenti settori:

FASHION, LUXURY, DESIGN

ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI

MOBILI E COMPLEMENTI DI ARREDO

PROFUMERIA E CURA DELLA PERSONA

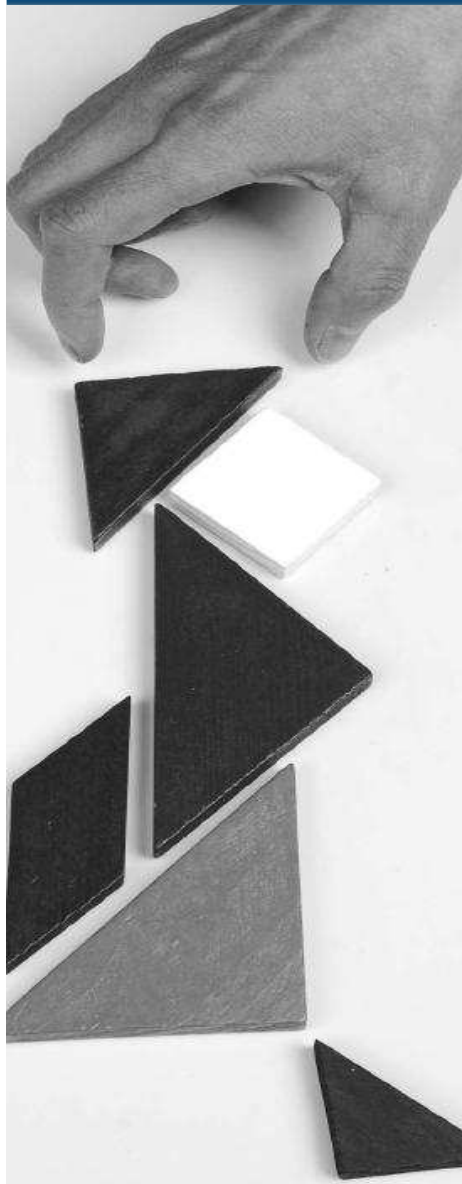
TESSUTI E BIANCHERIA PER LA CASA

BENI DUREVOLI

AGROALIMENTARE

BAR & RESTAURANT

TURISMO & LEISURE



metodologia

Per ogni realizzazione è stata sviluppata una particolare metodologia di intervento riassumibile in 5 macro-fasi :

1. **Primi contatti** per conoscere l'azienda e le sue esigenze e la "reason why?" .
2. **Analisi interna ed esterna dell'azienda**, per la raccolta di tutti gli elementi utili a definire il "percorso" ottimale. Una nostra proposta innovativa, più volte sperimentata che consente di limitare gli errori, ridurre i costi ed aumentare l'efficacia dell'intervento è quella di **effettuare osservazioni dirette "sul campo"** insieme all'imprenditore "dove l'offerta incontra il mercato" (fiere, negozi, clienti, ecc.) per decodificarne i contenuti evolutivi immediatamente adottabili. Si tratta di un investimento minimo ma estremamente efficace per un buon avvio di collaborazione .
3. **Progettazione degli interventi**, sia di massima che di dettaglio corredati da business plan
4. **Realizzazione e sperimentazione del "pilota"**
5. **Sviluppo su scala e monitoraggio** dei risultati.

Il nostro cliente non è vincolato su tutto il percorso : il meccanismo "stop or go" alla fine di ciascuna fase consente di realizzare in autonomia quanto suggerito o avvalersi fino alla fine del nostro supporto.

PALAZZO BUFALINI
Corso Garibaldi, 63
47121 – Forlì

Tel: +39 0543 814063

Fax: +39 0543 20216

Email: info@rosteam.it

Web: www.rosteam.it

