

**Percorso di consulenza 2B.7.1
RAPPORTO TECNICO
POST CHECK UP**

VISITA AZIENDALE n. _____

Nome OC.....

CUAA dell'Impresa agricola.....

Visita aziendale svolta in data odierna ___/___/___ Entrata in azienda alle ore _____

1 La base informativa evidenziata nel check up ha permesso di focalizzare l'attenzione sul/sui seguente/i intervento/i che si ritiene/ritengono idoneo/i al superamento delle criticità o allo sviluppo delle opportunità da sviluppare:

Da compilare in occasione della 1^ visita Post Check Up elencando gli interventi e descrivendoli sinteticamente.

2 Durante la visita, è stata valutata con l'imprenditore la possibilità di adottare una strategia di marketing e comunicazione, ai fini di pianificarne e programmarne la realizzazione:

2.1 si

Da compilare in occasione della 1^ visita Post Check Up: Descrizione sintetica delle possibili strategie, evidenziandone gli obiettivi, i target, politiche di posizionamento nel mercato del prodotto/servizio che si vuole promuovere, politiche del branding, canali e strumenti di vendita,

2.2 no, è stata valutata nella precedente visita

3 Durante la visita viene consegnata e discussa la proposta di Piano di marketing e di comunicazione:

3.1 si

3.2 no, verrà consegnata nella visita successiva

4 Sono state spiegate all'imprenditore le possibili prospettive di sviluppo in relazione ad un appropriato piano di marketing e di comunicazione presentato?

4.1 si

La descrizione deve essere sintetica ma chiara per l'imprenditore; il consulente presenta all'imprenditore i potenziali obiettivi di sviluppo aziendale dal punto di vista finanziario (profitti, ROI, margini) e i potenziali obiettivi di marketing (quota di mercato che potenzialmente potrebbe essere conquistata, aumento dei volumi delle vendite, aumento della soddisfazione dei clienti, ecc).

4.2 no, no, verrà spiegata nella visita successiva

COMPLETAMENTO DELLA CONSULENZA

5. Come attività conclusiva, a seguito della presentazione, discussione e consegna del Piano di marketing e di comunicazione, l'imprenditore valuta gli interventi:

5.1 Realizzabili nel

- 5.1.1 breve periodo (entro 6 mesi)
- 5.1.2 medio periodo (da 6 a 18 mesi)
- 5.1.3 lungo periodo (oltre 18 mesi)

5.2 In grado di incidere sulla sua redditività:

- 5.2.1 poco
- 5.2.2 sufficiente
- 5.2.3 molto

5.3 In grado di aumentare le quote di mercato:

- 5.3.1 poco
- 5.3.2 sufficiente
- 5.3.3 molto

5.4 In grado di orientare al mercato:

- 5.4.1 poco
- 5.4.2 sufficiente
- 5.4.3 molto

6. Considerazioni finali dell'imprenditore in relazione alla prestazione della consulenza:

luogo....., data ____/____/____ ORARIO USCITA: _____

cognome e nome del consulente.....

firma

cognome e nome dell'imprenditore

firma