

Anche nel campo della consulenza strategica è possibile (oltre che necessario) innovare.

**ConCrea introduce e applica il concetto di co-management** alla propria attività professionale. Una metodologia che consente di trasformare i classici interventi di consulenza in **progetti "chiavi in mano" orientati ai risultati e basati sulla logica della piena condivisione delle conoscenze, delle decisioni e dei rischi imprenditoriali.**

Grazie a un **know-how metodologico proprietario**, riconducibile a un'interpretazione "quantitativa" del processo di **pianificazione strategica di marketing**, e all'applicazione di **esclusive soluzioni di risk-sharing** che vanno ben oltre la semplice "variabilizzazione" delle remunerazioni fisse, **ConCrea accresce la competitività delle imprese** più orientate all'innovazione in alcune macro-aree a elevata criticità manageriale:

- **i processi di internazionalizzazione**, finalizzati all'ingresso in nuovi mercati, al consolidamento della propria presenza all'estero e alla soluzione dei problemi nelle attività export
- **i progetti di startup**, intesi come avvio di attività d'impresa, lancio di nuovi prodotti/servizi o **aggregazioni di aziende** attorno a obiettivi comuni
- **la gestione delle crisi commerciali**, al fine di porre le basi per il rilancio e il successivo sviluppo dell'impresa.

In estrema sintesi, **pianificazione strategica di marketing model-based** significa rispondere razionalmente a queste domande chiave:

- **qual è il posizionamento di mercato della tua organizzazione?**
- **se possibile, come modificare rotte già intraprese, non ideali per generare un'adeguata redditività aziendale?**
- **nel caso di imprese a rete, come sviluppare modalità di interazione capaci di integrare e condividere più efficacemente le risorse e le competenze disponibili?**
- **verso quali mercati di sbocco e tipologie di domanda conviene orientarsi?**
- **come investire selettivamente le proprie risorse negli strumenti più efficaci quanto a capacità di generare tangibili risposte del mercato?**
- **quali risultati possiamo aspettarci da nuove iniziative imprenditoriali nel breve e medio-lungo periodo?**
- **quali piani d'emergenza occorre attuare nel caso le nostre previsioni fossero disattese?**
- **come affrontare con successo la cruciale fase di implementazione del piano?**
- **come potremo consolidare la nostra posizione competitiva, una volta raggiunta?**
- **come controllare organicamente e sistematicamente i risultati conseguiti?**

attraverso un **modus operandi** estremamente pragmatico e il sistematico ricorso **alla quantificazione dei fenomeni competitivi.**

Già, ma di cosa stiamo parlando?

Come gli armatori e i team dell'America's Cup progettano un modello in scala della loro barca per poterne simulare il rendimento nella vasca navale e nella galleria del vento prima di vararla definitivamente e gareggiare, allo stesso modo, **ConCrea progetta e sviluppa modelli manageriali personalizzati, capaci di ricostruire, simulare e misurare** gli scenari di mercato, **i fenomeni competitivi** e le interazioni tra l'impresa e l'ambiente esterno.

**Un simile approccio** quantitativo, ulteriormente **rafforzato dal ricorso a WEAL™** (*Wealth Engine Algorithm*), il nostro modello interpretativo chiave, **migliora sensibilmente l'efficacia delle decisioni imprenditoriali più complesse e rischiose, consentendo sia un effettivo controllo delle variabili che creano valore e contribuiscono alla performance aziendale che l'identificazione di nuove direzioni di sviluppo.**

Quali **tangibili benefici** producono gli interventi di ConCrea?

Grazie al co-management e attraverso lo sviluppo di piani strategici, progetti di innovazione, programmi esecutivi e azioni operative, **i nostri interventi**, focalizzati sui problemi manageriali che le aziende affrontano ogni giorno, **consentono di risolvere criticità quali:**

- **la competitività del prodotto/servizio**
- **la gestione del prezzo di vendita**
- **la logistica integrata**
- **la strategia distributiva**
- **le attività di comunicazione**
- **la gestione della rete di vendita**
- **i servizi a supporto del prodotto**
- **la gestione delle informazioni strategiche**
- **l'identificazione di nuove opportunità di business**
- **lo sviluppo di specifiche competenze manageriali.**

**ConCrea rifiuta a priori le classiche modalità di intervento della consulenza direzionale**, caratterizzate da contributi esterni gestiti a tassametro e raccomandazioni "calate dall'alto".

**Propone invece interventi a progetto**, finalizzati a raggiungere specifici obiettivi strategici, **impennati su esclusive soluzioni di risk-sharing, come la formula SORP<sup>rendente</sup>™**, capaci di garantire effettivamente il ritorno sull'investimento effettuato.

Insomma, ConCrea non si limita a suggerire dalla terra ferma ... ma sale a bordo e affronta il mare insieme a Voi.

ConCrea è l'imperativo del verbo latino "concreare", che significa "creare insieme". Siamo infatti convinti che l'unica maniera **per incrementare realmente la competitività d'impresa** sia quella di **assemblare sapientemente l'indispensabile expertise di settore e di prodotto** detenuta dal committente **con il know-how metodologico e le più avanzate tecniche manageriali** proposte da ConCrea: il **KI-cycle™**, una **metodologia proprietaria che integra** efficacemente il concetto di **co-management con il ricorso alla modellistica manageriale, consente** di raggiungere questo risultato, innescando **una escalation di conoscenza, valore e innovazione.**

La sfida è lanciata. A Voi coglierla e levare l'ancora ... insieme a noi.