



A LEZIONE DA KOTLER

## Sintomi e cure del quarto peccato

di Danilo Arlenghi\*

*Il quarto peccato capitale è: L'impresa non ha gestito adeguatamente i rapporti con gli stakeholder. I sintomi individuati da Kotler sono: - I dipendenti sono scontenti. Ne basta uno per sabotare un'azienda. Tra i prodromi di questa insoddisfazione figurano un frequente turnover di lavoratori, l'incapacità di attuare le politiche aziendali.*

*- L'impresa non si rivolge a fornitori di prim'ordine. Infatti se l'azienda si affida a fornitori di bassa qualità e pertanto a buon mercato per ridurre i costi, probabilmente sarà costretta a sostenere spese più elevate in altre aree. L'impresa non dispone dei migliori distributori e i rivenditori sono insoddisfatti. E' infatti indispensabile concedere al trade condizioni vantaggiose.*

*- Gli investitori non sono contenti. La loro insoddisfazione si può misurare dal tempo di permanenza dei loro investimenti nel capitale azionario. Un brutto segno è rappresentato dalla diminuzione del corso azionario o dall'incremento dei tassi di interesse sul credito, e quindi dell'attività con una probabile diminuzione dei profitti futuri. Le cure proposte sono:*

*- passare da una filosofia a somma zero (massimizzare i profitti pagando il meno possibile i dipendenti, fornitori e distributori) a una a somma positiva (pagare meglio i partner per motivarli e trasformarli in una squadra vincente in grado di battere la concorrenza)*

*- Migliorare la gestione del personale*

*- Migliorare le relazioni con i fornitori, i distributori, i rivenditori e gli investitori. Nel prossimo numero sarà analizzato il quinto peccato capitale del Marketing definito da Kotler.*

*\*Presidente di Party Round Event&Promotion service*

## battutario

### L'uomo di marketing e l'incubo della dieta

- La prima legge delle dietetiche: se ha un buon sapore, non è per te!

- Ho comprato i video di Jane Fonda. Mi piace guardarli in poltrona mangiando biscotti.

- Ho iniziato una dieta ed in 14 giorni ho perso ben due settimane

- Oltre che dal dietologo sono stato anche dallo psicologo: ora mangio come prima, ma sdraiato sul lettino.

## GRANDE SUCCESSO PER L'INIZIATIVA: PREVISTE PIÙ DI 200 PARTECIPAZIONI

# Oggi il grande evento sul lusso per tutti i manager del nostro Club

I telefoni della Segreteria generale del Club sono stati roventi per giorni. Letteralmente presi d'assalto dai manager che desideravano confermare la loro presenza al grande evento di oggi. Un successo previsto, ma che ha superato le previsioni stesse. Che il comparto lusso fosse di grande appeal lo si percepiva a pelle, ma che per questioni di capienza si sono dovute rifiutare più di 200 prenotazioni è un fatto strabiliante. Un fatto che testimonia sì l'interesse verso questo settore che è in positivo e in controtendenza rispetto al mercato del largo consumo, ma che palesa soprattutto la qualità degli eventi proposti dal club e la partecipazione

*Verrà presentata una ricerca sulla rapporto fra consumatori e beni di lusso*

dei soci in assoluta ascesa. Alla boutique Lalique, prestigiosissimo marchio del lusso alla francese, accolti da una splendida Bentley sinonimo del lusso all'inglese, si incontrano oggi più di 200 manager desiderosi di ascoltare le illuminanti parole dei relatori che dimostreranno come l'organizzazione del marketing delle imprese operanti nel settore del lusso non può basarsi sul semplice trasferimento delle soluzioni utilizzate per i prodotti di largo consumo, ma richiede opportuni aggiustamenti che tengano in debita considerazione le peculiarità e le variabili competitive specifiche. Si

parlerà di auto di lusso, di profumi di lusso, di cristalli e porcellane di lusso, di champagne di lusso e di yacht di lusso in un ventaglio di pareri, e testimonianze di chi il lusso lo crea, lo distribuisce e lo comunica. Alla fine della conferenza Carlo Giovannelli responsabile dell'Osservatorio di Marketing e Comunicazione del Club illustrerà i dati di una ricerca realizzata dalla sua società CiGiovà sui manager del lusso e Caterina Della Torre responsabile di Dol's.net il sito delle donne on line ci presenterà i risultati di un'altra ricerca effettuata sui consumatori riguarda il mondo del lusso. Per concludere un cocktail offerto da Party Round con lo champagne Perrier Jouet che rappresenta il classico momento relazionale per i soci del Club.

## APPROFONDIMENTO

segue p/2

## Tutte le sedi del nostro Club in Italia

**SEDE NAZIONALE.** Supervisore e coordinatore nazionale: Danilo Arlenghi - Presidente Nazionale c/o Club del Marketing e della comunicazione/Party Round via Andrea Costa, 7 - 20131 Milano. Telefono: 02.2610052 - Fax 02.2610052. presidenza@clubdelmarketingedellacomunicazione.com;

**Lombardia.** Coordinatore - Barbare Pingue, 338/9005227 c/o Club del Marketing e della comunicazione, via Andrea Costa, 7 - 20131 Milano. Telefono: 02.2610052 - Fax 02.2610052. info@clubdelmarketingedellacomunicazione.com

**Lazio.** Presidente Andrea Bagnolini, 335.6795283 c/o Telepa, Viale Liegi 41 00198 Roma Telefono 06.85508631, fax 06.85508621, andrea.bagnolini@euform.it.

**Liguria.** Presidente Mario Morales,

340.0870748 c/o M-Team via Cassini 12/r int.4- 16280 Genova. Telefono: 010/5761304- Fax: 010/5761344 Mail: morales@m-team.it.

**Piemonte.** Presidente - Maria Grazia Ferrando. Cellulare 393/9931327 c/o Service&Trade Visual Trade. Via Sant'Anselmo, 6 - 10100 Torino. Telefono: 011.6688723 - Fax 011.6695783; info@visualtrade.it

**Triveneto.** Presidente - Luigi Fusco. 347.8588209 c/o Gruppo Seven. Via Marconi, 26 - 31035 Crocetta del Montello (TV) Telefono: 0423.665122 Fax 178.4412242. luigifusco@grupposeven.com.

**Emilia Romagna.** Presidente Rossella Lucangelo. Cellulare 335.7713812 c/o Pragmatika, Via Rainaldi, 5 - 40139 Bologna. Telefono: 051/6242218, ross@pragmatika.it.

## EVENTO CLUB DA NON PERDERE

### Cena Mediawatch lunedì 21 Febbraio

La prossima cena Mediawatch si terrà Lunedì 21 febbraio ore 20,30 presso il Ristorante Puerto Alegre di via Borsi angolo via Pichi (zona Navigli - Porta Genova) a Milano. Special guest sarà Massimo Ferrario, direttore di Rai2. Presenzierà anche Rocco Casalino, protagonista della prima edizione del Grande Fratello. Lo si vede ogni domenica su Buona Domenica (Canale5) e ogni mattina conduce Buongiorno Lombardia su TeleLombardia. Il tema sarà: Rai2, televisione di qualità o Isola dei Famosi? Si parlerà, cioè, di questa rete e della tivù in generale, tra ambizioni di qualità e programmi spazzatura. Per prenotazioni cena: mail a segreteria@mediawatch.it oppure a info@mediawatch.it tel. a Claudia Zambianchi al 335 81 900 18.

## Sapete che...

### La società Pragma Adv cerca giovani laureati

Il socio Ivan Omacini ricerca per la società Pragma Adv spa laureati che abbiano un'esperienza di almeno 5 anni nei grandi Centri Media e in Concessionarie Pubblicitarie. Per contatti: Tel. 035 318322 - Fax 035 320358 www.pragmaadv.it.

### Siti consigliati dal Club

www.comunicare-impresa.org  
www.enterprisecomunication.it  
www.flashdirect.it  
www.lalique.com  
www.lastfrontier.it  
www.plef.org  
www.publismatch.it  
www.questionmark.it  
www.visualtrade.it

### Ai mondiali di sci hi tech per i loghi

Ai mondiali di sci c'è stato un vero e proprio boom di attrezzature tecniche hi-tech, studiate sotto il profilo cromatico per far risaltare i loghi o i colori aziendali degli sponsor. Il marketing ormai è onnipresente e "scientifico". Fonte Marketing Oggi

www.ilfoglioletto.it  
Vieni a trovarci.  
Puoi ricevere  
il nostro giornale  
nella tua mailbox.  
E' gratis.  
E' senza pubblicità.  
Esce in tempo reale.

# ILFOGLIETTO

del club del marketing e della comunicazione

www.ilfoglioletto.it  
Due edizioni quotidiane  
sui fatti del giorno.  
Edizioni tematiche  
ogni settimana.  
Sempre gratis.  
Sempre senza pubblicità.  
Sempre in tempo reale.

numero 5 - mercoledì 16 febbraio 2005

## Pomezia, un seminario imperdibile

Tre giorni su "Motivazione e comunicazione" organizzato dalla Mediawatch

Una novità da non perdere per tutti i soci del club.

Si sono aperte le iscrizioni al mio seminario di motivazione e comunicazione intitolato "Risveglio il campione in te!" Tratto dal mio libro (al seminario, in anteprima, la sesta edizione, interamente rinnovata), aiuterà a scoprire i propri talenti, potenziare le proprie doti e raggiungere gli obiettivi. Imparerai a comunicare efficacemente con il corpo e la parola; a influenzare i tuoi interlocutori, anche in modo subliminale; a spazzare via paure e timori; ad acquisire sicurezza e carisma; a provare le emozioni preferite; a gestire il tempo in maniera produttiva; e a fissare i tuoi obiettivi per poi raggiungerli. Sembra tanto, lo so. Soprattutto se concentrato in tre giorni, da venerdì 18 a domenica 20 marzo. A Pomezia (Roma).

Tre giorni di full immersion in un albergo a quattro stelle, l'Hotel Antonella, dalle 8 del mattino a mezzanotte. Tre giorni intensi, ma

molto molto interattivi. Dove ci divertiremo un mondo con giochi di ruolo e con i nostri special guests.

Sembra tanto. Ma riusciremo anche a fare tanto. Ne sono convinto. Perché l'ho già sperimentato. A proposito di sperimentazio-

ne: nel corso ti trasmetterò alcune tecniche che utilizzo con i City Angels, per aiutare disperati e senz'altro a tirarsi su e cambiare vita.

Puoi chiedere a Sandro, il clochard che viene alle nostre cene, per conferma. Tra l'altro ci sarà anche lui al corso, insieme con CarloVittorio Giovannelli e con vari amici di Mediawatch.

Il seminario di Pomezia non lo organizziamo noi di Mediawatch. Lo fa una società di Roma, la New Life Consulting.

Puoi contattarla allo 06 977 49 581. Ma basta anche andare nella home page del sito [www.mediawatch.it](http://www.mediawatch.it) e cliccare sull'icona del corso per accedere al sito della New Life e avere tutte le informazioni necessarie.

Ecco, infine, i riferimenti che potete utilizzare per i contatti. Mario Furlan, presidente Mediawatch. CarloVittorio Giovannelli - vicepresidente Mediawatch. Vi aspettiamo numerosi.

### Flash news dal Club

All'interno dei locali esclusivi il nostro socio Jeff (responsabile degli eventi notturni) sarà a disposizione dei soci e loro ospiti. Il calendario milanese: Sabato 19 Febbraio dalle ore 21,00 per cena e dalle ore 23,00 per dopo cena al Toqueville Privè in Via Toqueville 13 a Milano. Martedì 22 al Luminale in via Monte Grappa a Milano continuano le più belle serate modaiole. Per Info e Prenotazioni: Jeff (al secolo Gianfranco D'Agostino) tel. cell. 3470946723 oppure [jd@elite42.com](mailto:jd@elite42.com). Buon divertimento.

### SPIGOLATURE

#### STAGISTI LAUREATI OFFRESI AD AZIENDE CLUB

Il Centro Studi Comunicare l'Impresa ha siglato un accordo come fornitore ufficiale delle società del Club di stagisti laureati che hanno frequentato i corsi di formazione della nota società operante in tutta Italia e all'estero. Per contatti: Dario Schirone. Tel uff. 080 5026844 - Fax 080 5026892. Tel cell 347 6106295. [mailto:stage@comunicareimpresa.com](mailto:mailto:stage@comunicareimpresa.com).

#### UNA «COMUNICAZIONE SENZA IMITAZIONE»

Cecilia Tarabusi a 20 anni organizza eventi nell'azienda di famiglia. Poi è prima nella Direzione Mktg e Com. di Rossimotoriduttori, poi di Chimsider Italia ed in seguito in Kelly Services. Nel 2004 la grande sfida. Fonda Be different: società di servizi nell'area del Marketing e della Comunicazione.

Comunicazione senza imitazione è la mission dell'agenzia.

#### MOSTRA PERSONALE DI KEITH HARING

I miei disegni potrebbero essere disegnati su qualsiasi supporto o materiale, come i geroglifici egizi, i pittogrammi maya o indios. I miei disegni vogliono attivare una superficie e diffondere energia" (K. Haring).

Dal 16/02/2005 al 02/04/2005 S+C AlaMilano info: Via Monte di Pietà, 1; tel. 028900901.

## il libro

### TECNICHE DI VENDITA

DI MARCO MANCINELLI

Vendere: un verbo che da sempre trova ampio spazio nell'ambito di qualsiasi attività economica. Le aziende per vivere e prosperare devono riuscire a vendere i propri prodotti/servizi. Vendere è indispensabile ai fini dello sviluppo del business.

Il libro si rivolge a chi già opera come venditore, a chi intende diventarlo e a chi desidera conoscere il mondo delle vendite e le sue modalità prioritarie. Contiene tecniche e suggerimenti per vendere di più e meglio. Un libro da tenere a portata di mano.

### APPROFONDIMENTO

Coordinatore Federico Gandi. 335.6445525, c/o Last Frontier. Largo Battisti, 15 - 29100 Piacenza. Telefono: 0523.315003 - FAX 0523.334698. Mail: [federico.gandi@lastfrontier.it](mailto:federico.gandi@lastfrontier.it)

Puglia. Presidente Gianluigi Conese. Cellulare 335/7846403 c/o Sec Mediterranea, via De Giosa, 55 - 70121 Bari. Telefono: 080/5289670 / 080/5889692 - FAX 080/572743. [conese@secp.it](mailto:conese@secp.it). Coordinatore

Stefano Rizzello. Cellulare 347.1181616 c/o Freeway. Via Borsellino Falcone 2 70125 Bari. Telefono: 080 5969111 - Fax 080 5969200. [s.rizzello@freewaytel.it](mailto:s.rizzello@freewaytel.it)

Sicilia. Presidente Luigi Gianfranco Consiglio, 328/1527131 via G. Ventura, 1 0143 Palermo. Telefono: 091/6259948. [gigi.cons@libero.it](mailto:gigi.cons@libero.it)

Marche-Abruzzo-Molise. Coordinatore Antonio di Giampaolo,

333.9233319 c/o Portofranco, Via Flavio Gioia 6 - 64014 Martinsicuro (TE) Tel: 0861.760454. Mail: [info@portofranco.it](mailto:info@portofranco.it).

Campania-Calabria. Coordinatore Gianluca Pirone. Cellulare 339.6195487 c/o Question Mark Communication, Cso Europa 45 - 80029 S.Antimo (Na) Telefono: 081.5050671, [pirone@question-mark.it](mailto:pirone@question-mark.it)

## accordo club

### Milano meeting, location ad hoc

Un palazzo d'epoca, nel centro di Milano, posto sotto l'egida dalle Belle Arti, ospita uno spazio congressi avanzato: 3 sale meeting con capienza fino a 40-50 posti ciascuna, dotate di ogni comfort e di sofisticati allestimenti tecnici (aria condizionata, videoproiettori, connessioni Internet), ideale per convegni, corsi di formazione e conferenze stampa.

Sala Alice

- Ospiti: 40 sedie a ribaltina o 30 banchi scuola

- Aria condizionata

- Pedana cm 440 x 180

- Impianto di amplificazione

- Schermo fisso mt 2,67 x 2,00

- Lavagna a fogli mobili e luminosa

- Videoproiettore a soffitto e proiezione computer

- Connessioni Internet e di rete per 20 computer

Sala Martina

- Ospiti: 35 sedie a ribaltina o 25 banchi scuola

- Aria condizionata

- Impianto di amplificazione

- Schermo fisso mt 2,67 x 2,00

- Lavagna a fogli mobili e luminosa

- Videoproiettore e proiezione computer

- Connessioni Internet e di rete per 20 computer

Sala Ambra

- Ospiti: 50 sedie a ribaltina o 35 a banchi scuola

- Aria condizionata

- Pedana cm 440 x 180

- Schermo fisso m 2,67 x 2,00

- Lavagna a fogli mobili e luminosa

- Videoproiettore a soffitto e proiezione computer

- Connessioni Internet e di rete per 10 computer

For info:

Giuseppe Gualtieri

[info@milanomeeting.it](mailto:info@milanomeeting.it)

MILANO MEETING

Via Cosimo del Fante, 10

tel. 02-58441316 - fax. 02-

58449371 [www.milanomeeting.it](http://www.milanomeeting.it).

segue da pag. 1

## ILFOGLIETTO

DEL CLUB DEL MARKETING E DELLA COMUNICAZIONE

Supplemento a IlFoglioletto

Agenzia di informazione on line

Reg. Trib. Roma num. 136/2004

dell'8/4/2004

Editrice: Nameless srl

Anno I numero 5

Direttore responsabile Maurizio Sgroi

Redazione via Flavia 47 - Roma -

email: [redazione@ilfoglioletto.it](mailto:redazione@ilfoglioletto.it)

• Progetto editoriale : Bios

• Contenuti forniti dal Club del Marketing