

CREA NUOVE ALLEANZE

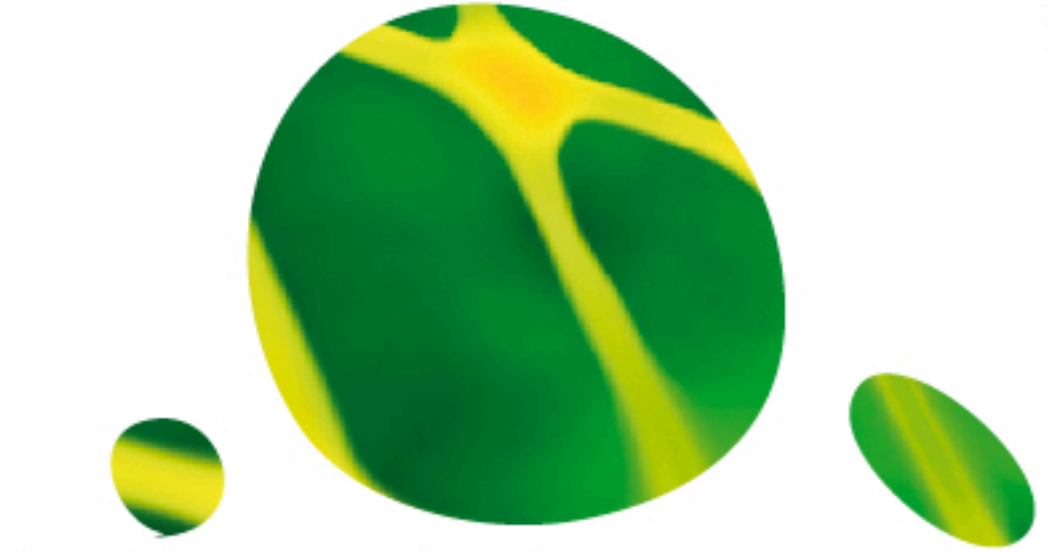
Nuove regole del gioco: **allearsi per emergere**. Allearsi per differenziarsi. Allearsi per annullare le distanze. Il caso Fiat segna la cronaca dei nostri giorni in modo emblematico: nel mercato globale solo chi si coalizza (**WE**) può rimanere se stesso difendendo il **proprio Marchio**. Nascono progetti con idee forti (**BRAVE**), con identità distinte, figlie di un nuovo modo di gestire la relazione tra le Imprese. Le aziende non solo si "saldano" tra loro, si alleano **con i loro Clienti**. Assieme ai Clienti creano contenuti, (ri)definiscono prodotti, servizi e esperienze d'acquisto, costruiscono nuove identità. Ma non basta. I Clienti si alleano tra loro: per informarsi e per difendersi. Le aziende devono garantire **qualità e trasparenza**.

Le imprese - grandi, piccole, medie - diventano **costellazioni** sul mercato. Ampie, flessibili, attrattive. Parola d'ordine: ridisegnare, con audacia, i **confini della vendita**.

- Sei pronto (tu e come impresa)
- a "dialogare" con altri per realizzare un'idea?
- a non avere il controllo? A pre-vedere una pianificazione aperta?
- a perdere potere a favore dell'alleanza?
- a avere un progetto che svilupperà una sua identità e una sua autonomia?
- a sviluppare nuovi strumenti gestionali?
- Cosa ti impedisce di creare una nuova alleanza?

LINK

www.tokyo-jogging.com www.iloveikea.se www.stijlsexensoep.nl



Questa scheda è stata sviluppata da Logotel. Se la usate vi chiediamo di citarne la fonte e di darci feedback sul blog: <http://blog.webrave.it>

