

Chi Siamo

Nata nel 1988 per volontà di un Gruppo di Senior Managers già responsabili di Direzione di Marketing & Sales in alcuni principali Gruppi Multinazionali, TEAM EUROPE si afferma subito per il suo particolare approccio come Società di Consulenza proattiva, capace di offrire un'assistenza globale ai propri Clienti per i quali elabora i Progetti globali strategici, ma soprattutto ne implementa le Attività in essi definite.

Siamo quindi una Società fortemente orientata al raggiungimento degli obiettivi Qualitativi e Quantitativi, consapevole che in Mercati caratterizzati da una domanda sempre più esigente uno dei vantaggi competitivi risiede nella capacità di effettuare investimenti efficaci per ottenere un beneficio tangibile.

Assicuriamo quindi ai Nostri Clienti un'assistenza globale e sinergica in tutte le fasi di:

CONSULTING
PROGETTAZIONE
PIANIFICAZIONE
ESECUZIONE OPERATIVA
REPORTING

I Progetti vengono sviluppati TAILOR MADE e coerentemente alla Company Strategy, agli Overall Objectives e in un'ottica di Full Service e di decomplexity a tutto vantaggio del Cliente.

La Nostra Filosofia

PRIMA IL CLIENTE

Gli interessi dei nostri Clienti hanno priorità assoluta:
il loro successo è il nostro futuro.

ESSERE POSITIVI

Non tutti i problemi sono risolvibili con un Budget:
molte opportunità sono realizzabili se attentamente analizzate e supportate da adeguate attività.
Il successo comincia dalle Persone.

INTEGRAZIONE

Strategia, Obiettivi ed Attività sono parti integranti di un unico Piano. Offriamo ai nostri Clienti le capacità di lavorare in team, avvalendoci di professionisti, strutture e risorse tecniche altamente affidabili e stabili nel tempo.

PARTNERSHIP

Condividiamo con i nostri Clienti la responsabilità ed i riconoscimenti del risultato ottenuto: il nostro staff trae motivazione solo dal raggiungimento di un reciproco beneficio.

INNOVAZIONE

Utilizziamo i sistemi tecnologici più avanzati: Reporting on line, Procedure via Internet, Supporti Multimediali: strumenti capaci di assicurare un reporting informativo veloce, affidabile e puntuale.

Il Nostro Motto

"team's play wins"©

Per ciascun progetto componiamo il Team più adatto a soddisfare le esigenze dei nostri Clienti ed a raggiungere i risultati attesi.

Collaborano con TEAM EUROPE Partners la cui professionalità ed esperienza è maturata in anni di attività svolta per Aziende nazionali ed internazionali.

La Nostra Organizzazione

L'organizzazione di TEAM EUROPE si avvale di DUE DIVISIONI:

DIVISIONE CONSULTING
DIVISIONE SERVICES & PROMOTIONS

Le due Divisioni, pur operando per le relative Aree specifiche, sono collegate sinergicamente allo scopo di offrire ai Nostri Clienti l'opportunità di avvalersi di un unico interlocutore, responsabile di tutte le fasi progettuali e operative delle Attività.

■ Principali Aree di Attività

Per ottenere un'informazione ulteriore troverete nelle prossime pagine i Summaries di alcune delle Attività gestite da TEAM EUROPE nelle seguenti aree:

- CONSULENZA STRATEGICA
- MONITORING INFORMATION SYSTEM
- FORMAZIONE AVANZATA
- BASIC MARKETING ACTIVITIES
- INTERNET MARKETING

Divisione Consulting

Consulenza Strategica

L'approccio di Team Europe con i propri Clienti è quello di porsi come un vero e proprio Partner in Project. Prima di accettare qualsiasi incarico procediamo ad uno screening completo con le Direzioni responsabili. In particolare:

- Interviste e confronti
- Comprensione approfondita dei bisogni e delle esigenze
- Fattibilità degli interventi
- Proposta dell'outline di consulenza
- Convenzione e condivisione dei Key Points della consulenza
- Progettazione e Planning

In seguito i Progetti, le Attività e gli Interventi vengono sviluppati sulla base della Company Strategy: particolare cura ed attenzione viene dedicata agli obiettivi di Marketing, Vendite ed alle risorse Umane.

Le principali Attività di Consulenza che ci vedono impegnati sono:

Organization Engineering

Riorganizzazione e definizione dell'architettura, delle strutture e dei metodi dei Departments:

- Marketing
- Sales
- Services

Changement Process

Analisi, definizione e gestione dei Processi di Cambiamento e di Aggiornamento nelle Aree di

- Market Positioning
- Company Model
- Marketing & Sales Strategy

New Business Research

Individuazione delle Business Opportunities attraverso una esplorazione ed analisi dei:

- Market Environment
- Consumer Demands
- Trade Evolution

Analisi e Valutazione Sales Organization

- Project di Monitoraggio, Analisi e Valutazione dell'Organizzazione Vendite a livello di Job, Sistemi, Metodi & Information Flow.
- Action Plan di re-engineering della Sales Force e definizione del Management by Objectives.

Cost Saving Project

Attività in fase sperimentale.

Consiste nel monitorare per il Sales Departments i Fixed Cost (escluso salary) individuare le reali Aree di Saving, sviluppare un efficiency plan, definire i relativi obiettivi e gli incentivi da riconoscere ai Team che avranno ottenuto i risultati attesi.

Sales Product Area Test

Sales Plan e Attività di Vendita di nuovi Prodotti in Area test implementata attraverso una Forza Vendite esterna all'Azienda addestrata allo scopo e full dedicated al raggiungimento degli obiettivi di copertura della Pipe Line misurazione del Sell Out e Customer Acceptance.



Monitoring Information System

Il Monitoring Information System fornisce una rilevazione puntuale di tutti i Key Parameters necessari a valutare la performance dei propri prodotti e di quelli dei competitors di riferimento sui Punti Vendita della GDO, oltre naturalmente all'analisi dei dati raccolti e al reporting.

Si avvale di una procedura che può essere visualizzata e gestita on line attraverso l'utilizzo di supporti multimediali quali:

- Browser Explorer
- Cd Rom

I dati rilevati sono:

- PRESENZA FISICA DEL PRODOTTO
- PREZZI: MINIMI, MEDI, MASSIMI E MODALI
- PREZZI MEDI LIRE/GRAMMO
- OUT OF STOCK
- PROMOZIONI
- SPAZIO QUANTITATIVO & QUALITATIVO, TIPOLOGIA ESPOSITIVA
- ASSORTIMENTO

Le rilevazioni vengono effettuate con una frequenza di 3 settimane.

Il planning annuale offre la possibilità, di effettuare fino a 16 rilevazioni l'anno.

Il Panel dei Punti Vendita è formato da 500 Ipermercati & Supermercati ad alta ponderata ubicati su tutto il territorio nazionale e rappresentativi della Modema Distribuzione.

E' possibile selezionare e definire anche Panel ridotti e mirati per tipologia ed area.

Le Analisi vengono sviluppate a tutti i livelli e per:

- Singolo Item
- Brand
- Segmento
- Mercato

Le aggregazioni vengono effettuate per:

- Totale Italia
- Aree Nielsen o IRI
- Aree Personalizzate
- Insegne e Supegruppi
- Cluster Tipologie Punti Vendita

Il Monitoring Information System si avvale di una Procedura e di una tecnologia avanzate e affidabili che permettono di fornire tutte le Analisi addirittura entro la terza settimana dal termine della rilevazione.

DEMO

E' disponibile una dimostrazione on line alla quale potrete accedere consultando il nostro web site www.teameurope.com link logo M.I.S.

Qualora lo desideraste è disponibile un Cd Rom che potrete chiedere direttamente alla nostra e.mail teamplay@tin.it



Formazione Avanzata

I Corsi di Formazione erogati da Team Europe nascono sia dalle nostre esperienze manageriali vissute direttamente nelle Aziende che da quelle maturate in anni di attività di Consulenza per i nostri Clienti.

Tuttavia ciascun Corso di Formazione viene adattato e sviluppato Tailor Made sulla base delle specifiche esigenze dei nostri Clienti e degli Obiettivi concordati.

Il Portfolio dei Corsi di Formazione Team Europe offre la possibilità di migliorare la formazione a diversi livelli di competenza e più precisamente:

- Middle Management
- Quadri
- Sales Force

Il Principio Generale al quale si ispirano i nostri corsi è quello di fornire una Formazione specifica e sempre della massima attualità per ciascun argomento e di ottenere il massimo coinvolgimento dei Partecipanti attraverso il processo completo di:

- Informazione
- Formazione
- Motivazione

Per tutti i Corsi sono previste una o due giornate di aula durante le quali i nostri docenti illustrano e presentano tutti gli argomenti con l'ausilio di moderne tecniche di presentazione:

- Charts
- Filmati
- Case Study

Al termine del Corso all'Azienda vengono fornite analisi e valutazioni sull'avanzamento del ciclo di formazione e sugli obiettivi raggiunti.

Alle Direzioni responsabili ed a tutti i Partecipanti viene consegnato Il Manual del Corso su Cd o su Book.

Il Cambiamento Situazionale

Questo Corso di Formazione è destinato al Middle Management e tratta i seguenti argomenti di forte attualità:

- Necessità ed Opportunità del Cambiamento
- Tecniche di Gestione della Crisi del Cambiamento
- Ricerca e Definizione dei Nuovi Modelli di Successo

Ciascuno dei suddetti argomenti è a sua volta sviluppato nei seguenti Capitoli:

- Il nuovo Ambiente e la necessità del cambiamento
- Management Effectiveness & Personal Skills
- Il Processo di innovazione continua
- Il Nuovo Modello di Successo

Gli scopi e gli obiettivi sono quelli di:

- Motivare e generare il Cambiamento
- Gestire il passaggio tra il vecchio e il nuovo
- Definire ed adottare i Nuovi Modelli di gestione

Il Corso viene sviluppato sulla base delle specifiche esigenze del Cliente. Con la Direzione responsabile vengono concordati i livelli di approfondimento, le priorità della formazione, gli obiettivi desiderati e lo stile di motivazione che i docenti adotteranno durante la formazione.

Il Corso viene suddiviso in due Sessioni di una giornata ed è consigliata una partecipazione di massimo 20 persone.

Merchandising Seminar

Corso di Formazione destinato a Quadri intermedi e Responsabili di Funzione, tratta in modo specifico i seguenti argomenti:

EVOLUZIONE E INNOVAZIONE DEL MERCHANDISING

- Tecniche e Strumenti
- Category Management
- Merchandising Consulting

Tutti gli argomenti sono sviluppati in modo approfondito e per i seguenti capitoli:

- Le variabili del Merchandising
- Merchandising come acceleratore del sell out
- Le Fasi del Merchandising
- Trade Merchandising Strategy
- Gestione, controllo ed ottimizzazione del Display
- Monitoring del Punto Vendita
- Action Plan

Lo scopo principale di questo corso è generare nelle persone responsabili di questa area una

- Preparazione specifica e approfondita
- Rivalutazione dell'attività di Merchandising
- Gestione ed interventi per Obiettivi

Il Corso viene sviluppato sulla base delle esigenze peculiari dell'azienda rapportate ai prodotti, al mercato e al trade. Inoltre particolare attenzione è dedicata all'attività e agli obiettivi di Marketing e Sales.

La definizione degli aspetti quantitativi e qualitativi del Display viene concordata con la Direzione Vendite o Marketing.

Le sessioni e le giornate di partecipazione vengono definite in base alla numerosità dei partecipanti.

Dynamic Selling

Il Corso di Vendita Dinamica è riservata alle Sales Force composte prevalentemente di Key Account responsabili di Clienti ed obiettivi di vendita.

La caratteristica principale di Dynamic Selling è quella di trattare l'argomento vendite e il relativo rapporto con il compratore Cliente sulla base del reciproco beneficio.

Infatti i principali argomenti sviluppati sono i seguenti:

- Selling Strategy Model
- Unique Selling Proposition
- Client Approach
- Client Communication & Relationship
- Salesman as Client Consultant Service

Gli scopi principali sono:

- Eliminare il conflitto tra Buyer e Key Account
- Gestire il rapporto ottimale tra sell out e sell in
- Generare e dimostrare il reciproco beneficio vendite e acquisti

Il Corso viene sviluppato sulla base di tecniche di comportamento e di approccio adattate a:

- Specifiche esigenze dei Clienti
- Rapporto con il Trade
- Livello di preparazione dei Key Account

Le sessioni e le giornate di partecipazione vengono strutturate in base ad un processo pianificato di sviluppo della formazione desiderata.

Divisione Services & Promotions

Basic Marketing Activities

AREE DI ATTIVITÀ

PROMOTIONAL ACTIVITIES

Nell'Area delle Promotional Activities operiamo con un approccio fortemente orientato al Consumer & Trade Marketing, convinti e consapevoli di quanto il beneficio reciproco Azienda-Trade-Consumatore sia la condizione essenziale per costruire un rapporto di successo duraturo nel tempo.

Le principali Attività da noi gestite in quest'Area sono:

In Store Events

L'Attività viene gestita in un'ottica di FULL SERVICE e DE-COMPLEXITY mirata a fornire ai Nostri Clienti la massima assistenza globale e diretta per i seguenti punti:

PROMOTIONAL PROJECT

Il Progetto viene sviluppato sulla base degli Overall Objectives & Strategy del Cliente e comprende:

- Operating Plan
- Dinamica Promozionale
- Head Line & Consumer Benefit
- Ricerca e Accordi di Partnership Promozionali
- Realizzazione di Web Site Promozionali

GESTIONE OPERATIVA

Per l'Attività sui Punti Vendita gestiamo un nostro Network di Agenzie Periferiche in grado di assicurare sui Punti Vendita:

- Animazione
- Promozione di Vendita
- Gestione dei Promotional Supports

INFORMATION FLOW

I dati relativi all'In Store Event vengono forniti on line tramite l'utilizzo di procedure via Internet entro due giorni e comprendono :

- Attività Competitors di riferimento in concomitanza sul Punto Vendita
- Dati di Consumer Redemptions per singolo Punto Vendita
- Analisi Redemptions mensili a livello di Catene, Canali, Aree Nielsen
- Analisi finale Qualitativa & Quantitativa

LOGISTIC SERVICE

- Controllo preventivo della disponibilità prodotti presso i Punti Vendita
- Gestione logistica centrale e periferica
- Servizio di Merchandising per Consegna dei Promotional supports

Consumer & Trade Promotions

Nell'ambito di queste attività TEAM EUROPE è in grado di sviluppare direttamente tutte le fasi di progettazione, organizzazione, supervisione ed assistenza. Tra queste:

- Ideazione, realizzazione e pianificazione della Campagna Promozionale
- Valutazione e selezione dei mezzi promozionali
- Coordinamento delle Agenzie creative
- Sviluppo dei preventivi di costo delle varie voci relative al programma
- Ricerca e selezione fornitori

Viene pertanto fornita la più completa assistenza alla realizzazione dell'attività con la sola esclusione della realizzazione dei materiali creativi.

Sales Incentives

Nell'area della motivazione ed incentivazione della Forza Vendite, sviluppiamo Piani mirati per tipo di Organizzazione ed Obiettivi attesi e nell'ottica del principio del Pay per Performance.

Il Piano Sales Incentive comprende:

- Sales Strategy & Promotion
- Definizione degli Obiettivi Quantitativi & Qualitativi
- Analisi delle Sales Performances
- Ideazione e definizione degli incentivi
- Ricerca e selezione dei fornitori

■ Sales Task Force per Effort distributivi

Sviluppo del Sales Project, composizione e impiego di una Forza Vendite esterna dedicata a ottenere specifici effort distributivi e in grado di operare in affiancamento a Distributori, Grossisti o autonomamente su tutti i Canali Tradizionali e Speciali. La Sales Task Force opera quindi per un periodo determinato a livello Italia o Regionale. La nostra Società è responsabile nei confronti del Cliente dell'intero Progetto, del coordinamento, della gestione e controllo delle Agenzie operative da essa selezionate ed impiegate per l'Attività in Field.

Un continuo, adeguato e diretto reporting informativo è assicurato dalla Nostra Società.

■ Monitoring & Merchandising

Da anni operiamo in questa Area di Attività ed abbiamo acquisito un considerevole know how nel gestire, coordinare ed impiegare un capillare network di Rilevatori e Merchandisers che, pur essendo esterno a TEAM EUROPE opera in partnership con la nostra Società.

TEAM EUROPE pertanto si pone nei confronti dei propri Clienti quale Società responsabile delle Attività ad essa affidate e garantisce e assicura il massimo livello di servizio per competenza, affidabilità ed assistenza operativa ed informativa.

Merchandising Operativo

Per questa Attività viene sviluppato l'Operating Plan e l'Information System.

Viene quindi composto il relativo Merchandising Team che provvede alla gestione dell'Attività sui Punti Vendita.

I Merchandisers impiegati sono MONOCLIENTE e pertanto FULL DEDICATED al raggiungimento del miglioramento della performance dei prodotti a livello di presenza, display e disponibilità.

Il Servizio di Merchandising viene assicurato per tutte le fasi e più precisamente:

FASE DI INTERVENTO

- Gestione fisica dei Prodotti a lineare
- Collocazione e controllo dei materiali P.O.P.
- Allestimento dei Promotional Supports
- Sollecito ordini per Rottura di Stock
- Sollecito per l'inserimento dei Prodotti mancanti

FASE DI VERIFICA

- Assortimento concordato
- Rotazione singoli Prodotti
- Spazio assegnato
- Stock presente
- Controllo Promozioni
- Controllo Attività Competitors

FASE DI INFORMAZIONE AL PUNTO VENDITA

- Sull'Azienda
- Sulle Attività Promozionali
- Sul lancio di nuovi Prodotti

Display Program

Questa attività innovativa per i suoi contenuti integrati e combinati di Merchandising, Vendita, Monitoring e Reporting è un'esclusiva di TEAM EUROPE. Essa è stata ideata nell'intento di offrire un'attività particolarmente mirata per Punti Vendita di Impulso quali:

- Bar Tabacchi
- Specializzati
- Farmacie
- Edicole
- Misti

Il Display Program viene implementato attraverso la composizione e l'impiego di una speciale Sales Force che gestisce i Punti Vendita selezionati con lo scopo di raggiungere i seguenti obiettivi:

- Miglioramento della qualità di Distribuzione
- Acquisizione, controllo e governo dello spazio sul Punto Vendita
- Collocamento di self servers e materiali P.O.P.
- Acquisizione ordini Nuovi Clienti
- Allargamento della Gamma Prodotti presente per Punto Vendita
- Miglioramento del Servizio al Punto Vendita
- Misurazione della Sales Performance
- Reporting periodico e finale

Internet Marketing

Per far fronte alla crescente richiesta di attività nell'area Internet, è in avanzata fase di realizzazione un Network completamente dedicato alla net economy:

YebNet (your electronic business network)

Le cui principali aree di attività sono:

INTERNET MARKETING RESEARCH

- Consumer Opinion
- Customer Care

INTERNET BUSINESS DEVELOPMENT

- Business to Business (B2B)
- Business to Consumer (B2C)

INTERNET CONSULTING

- Internet Strategy Communication
- Web Promotions

ELECTRONIC COMMERCE

Sviluppato attraverso il Market Place di Team Europe:

www.cream-of-italy.com

dedicato alla promozione ed alla vendita dei migliori prodotti italiani dei settori:

- Fashion & Handcraft
- Gourmet & Foods
- Culture & Tourism
- Events & Gifts

Formula Promozionale

Siamo consapevoli che le informazioni contenute in questa nostra presentazione potranno fornirVi solo un profilo generale della nostra Società.

Siamo convinti che solo operando attivamente sarà possibile far conoscere la nostra Società e darVi la possibilità di valutare le nostre capacità professionali e il nostro impegno nel perseguire l'eccellenza.

Siamo disponibili per i Nuovi potenziali Clienti a proporre la nostra formula promozionale FIRST FREE, che consiste nell'elaborazione di un Rough Project di Consulenza completamente gratuito.

Confidando nel Vostro interesse, cordialmente Vi salutiamo.

TEAM EUROPE S.r.l.
Marketing & Sales Consulting

Ted Amato
Partner & Managing Director