



## TRAINING & RESOURCES



**BD Consultancy Programme**

## Migliorare Vendite e presenza nel Mercato

Hdemo Network vi aiuta  
dove e quando serve

Servizi Professionali  
e di Formazione per  
la Vendita e il Marketing



Grazie a HDEMO è possibile fruire di una rete di Consulenti di Sviluppo del Business e di assistenza specifica alle vostre esigenze nelle attività digitali più pressanti, incluse quelle di vendita e marketing.

La squadra di consulenti Hdemo Network estremamente esperta e competente, offre una vasta gamma di conoscenze per la vostra attività; essi condivideranno la loro esperienza in workshop di formazione in aula o interventi di consulenza professionale. Ecco alcuni esempi.

## Servizi di Formazione Cogliere opportunità ad alto Margine

La stampa a dati variabili – **VDP** - è una delle aree a più forte crescita della stampa digitale. Vi consente di aggiungere valore alle campagne di marketing dei vostri clienti e di incrementare i vostri margini di profitto al tempo stesso. Ma richiede nuove competenze per identificare le opportunità VDP con i clienti esistenti e con quelli potenziali, chiudere la trattativa e mettere in atto la campagna.

Uno dei nostri servizi di formazione, **Vendita di servizi a dati variabili**, vi aiuta a cogliere questa opportunità. Questo workshop di formazione affronta tutti gli argomenti che voi o la vostra forza vendita avete necessità di padroneggiare per cogliere le opportunità, identificare i clienti potenziali e quindi vendere, sviluppare e mettere in atto una campagna VDP.

## Piano per la redditività Sviluppo di un piano di Marketing

Secondo una ricerca condotta dal Printing Industry Centre del Rochester Institute of Technology, ciò che determina il successo o il fallimento di tipografie e centri stampa in campo digitale è un **Piano di Vendita** e un **Piano di Marketing** documentato.

A quelli fra voi che pensano: “Buona idea, ma non ho tempo”, oppure “Non saprei nemmeno da che parte cominciare” noi possiamo offrire aiuto.

I nostri Consulenti vi aiutano a sviluppare un Piano di Marketing. Lavorerete direttamente con un Consulente di Sviluppo del Business per sviluppare insieme un piano di marketing attuabile - con strategie e tattiche che sfruttano i vostri punti di forza e i punti deboli della concorrenza - e **promuovere la vostra attività** digitale presso i vostri clienti.



## Creare una forza per il successo delle vendite

Man mano che incorporate la tecnologia digitale nel vostro business, dovete valutare le **competenze** della forza vendita, rivisitare **territori, compensi**, ecc.

Per molte tipografie e centri di stampa, aggiungere capacità digitali creerà sia sfide che opportunità dal punto di vista delle vendite. La chiave per il successo è sviluppare un piano d'azione completo per una **gestione efficace delle vendite**.

I **Consulenti di Sviluppo del Business** aiutano a mettere a punto un potente programma di gestione delle vendite che permetterà a voi e alla vostra forza vendita di focalizzarvi sugli aspetti più importanti del successo nelle vendite e vi fornirà gli strumenti e le conoscenze di cui avete bisogno per monitorare, motivare e guidare il vostro team di vendita.

## Attingere all'ampia gamma di Risorse della Stampa Digitale

Siamo impegnati a espandere il mercato della stampa digitale e ad aiutare i clienti Xerox a cogliere questa opportunità di crescita.

Queste iniziative comprendono attività in uso corrente quali fiere, pubblicità, mailing diretto, portali on line, ecc.

In aggiunta, le nostre risorse avanzate includono **Servizi Professionali e di Formazione** con interventi a tariffa fissa per i programmi di vendita e marketing.

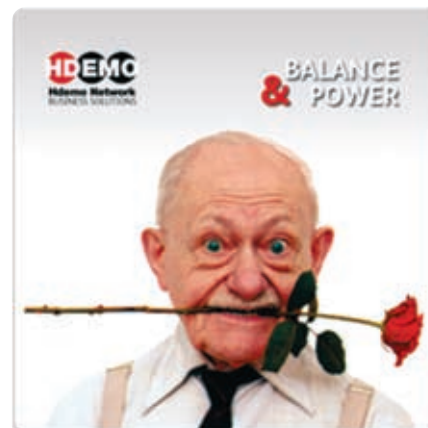
Se richiedete ulteriore assistenza, la rete Xerox di Business Development Consultant può fornire competenze e consigli in aree specifiche **attraverso un intervento personalizzato**.

## Consultancy Programme: what's on

Per il rilancio significativo del Servizio di Consulenza italiano coniugato alla realtà competitiva e innovativa del marchio Xerox e della sua rete di vendita, Hdemo Network ha formulato due piani strategici di consulenza e formazione – ampliando gamma e tempi d'intervento - utili all'acquisizione e fidelizzazione di clienti.

### **HDEMO** Consultancy Plan 6

Durata complessiva in mesi: 6  
Giornate operative sede cliente: 5



1. Interviste per raccolta dati aziendali, obiettivi, aspettative e verifica necessità formative.
2. Intervento formativo personalizzato sulle necessità del cliente.
3. Intervento pianificazione marketing, azioni, mezzi e tempistiche.
4. Intervento di verifica e controllo obiettivi, risoluzione problemi, implementazione e riallineamento.
5. Verifica finale e report semestrale conclusivo con proiezione interventi successivi.

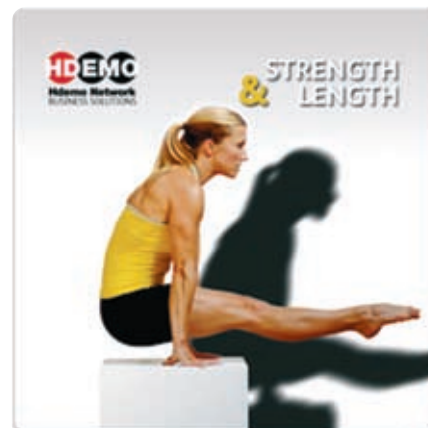
**Note** Nel corso del Consultancy Programme, in un'ottica di formazione continua e di efficacia dell'azione professionale, Hdemo fornisce il proprio supporto anche da remoto (email, telefono, video chiamate, sito [www.hdemo.com](http://www.hdemo.com)).

## Consultancy Programme: what's on

Per il rilancio significativo del Servizio di Consulenza italiano coniugato alla realtà competitiva e innovativa del marchio Xerox e della sua rete di vendita, Hdemo Network ha formulato due piani strategici di consulenza e formazione – ampliando gamma e tempi d'intervento - utili all'acquisizione e fidelizzazione di clienti.

### **HDEMO** **Consultancy Plan 12**

Durata complessiva in mesi: 12  
Giornate operative sede cliente: 8



1. Interviste per raccolta dati aziendali, obiettivi, aspettative e verifica necessità formative.
2. Intervento formativo personalizzato sulle necessità del cliente.
3. Intervento pianificazione marketing, azioni, mezzi e tempistiche.
4. Intervento formativo personalizzato sulle necessità del cliente.
5. Intervento formativo personalizzato sulle necessità del cliente.
6. Intervento di verifica e controllo obiettivi, analisi quantitativa e qualitativa dati di vendita, risoluzione problemi e implementazione, riallineamento obiettivi e tempistica.
7. Intervento di verifica e controllo obiettivi, analisi quantitativa e qualitativa dati di vendita, risoluzione problemi, riallineamento obiettivi e tempistica.
8. Verifica finale e report annuale conclusivo, verifica scostamenti e soluzioni di riallineamento con proiezione interventi successivi.

**Note** Nel corso del Consultancy Programme, in un'ottica di formazione continua e di efficacia dell'azione professionale, Hdemo fornisce il proprio supporto anche da remoto (email, telefono, video chiamate, sito [www.hdemo.com](http://www.hdemo.com)).

## Consultancy Plan 6 e 12

### Interventi Formativi disponibili

#### A. Il Piano di Marketing Digitale

Servizio di pianificazione della durata di 2 giornate sviluppato assieme al management indispensabile per la pianificazione aziendale, prevede lo sviluppo di un piano personalizzato con l'aiuto dei consulenti Hdemo in tre fasi fondamentali:

- Analisi Strategica: risponde alla domanda “dove siamo?” e si scompone in Analisi Esterna (analisi della concorrenza), Analisi Interna (capacità/potenzialità dell'azienda), Analisi di mercato. Previsione di una tendenza del mercato;
- Formulazione Strategie su 6/12 mesi: Obiettivi, Posizionamento, Sviluppo prodotti, Innovazione, Partnership;
- Implementazione e Controllo.



#### B. La Vendita della Stampa Digitale

Corso della durata di 1 giornata dedicato alla forza vendita, affronta numerosi temi operativi quali:

- L'impatto della stampa digitale sui vostri clienti;
- Le basi per una vendita di tipo consulenziale e non transazionale;
- Come preparare e trasmettere ai clienti una “Dichiarazione di Valore” per la vendita di stampa digitale (esercitazione pratica);
- Elementi chiave per la formulazione di una proposta di vendita efficace;
- Tecniche di base per l'approccio e la conquista di nuovi contatti.



## Consultancy Plan 6 e 12

### Interventi Formativi disponibili

#### C. La Vendita della Stampa Digitale e a Dati Variabili (VDP)

Corso a 2 livelli della durata di 1 giornata dedicato alla forza vendita, approfondisce alcuni aspetti del corso precedente e fornisce una panoramica operativa delle possibilità commerciali offerte dalla VDP.



- Le opportunità offerte dal mercato della stampa a dati variabili;
- Esempi notevoli di applicazioni VDP ad alto valore aggiunto;
- Elementi tecnici di base di un programma VDP;
- Campagna marketing tradizionale e 1:1; confronti sulla base del ROI;
- La vendita efficace della stampa VDP;
- Interfacciarsi con i decisori marketing delle aziende clienti

#### D. La Stampa a Dati Variabili (VDP)

Corso della durata di 1 giornata dedicato al management, alla produzione e alla pre stampa, illustra i concetti di base della VDP con alcuni approfondimenti tecnico-operativi.



- Esempi di applicazioni VDP;
- Esempi di marketing 1:1 basato sulla VDP;
- Elementi base del workflow di una campagna marketing 1:1 - il database - la Selezione e la bonifica dei dati - la lista target - il messaggio - il software VDP - la risposta - il feedback;
- Dimostrazione pratica basata su uDirect di XMPie e Adobe Indesign.



## Consultancy Plan 6 e 12

### Interventi Formativi disponibili

#### E. Organizzare la Vendita di Stampa Digitale

Corso della durata di 1 giornata interamente dedicata al management e alla direzione vendite o responsabili commerciali, affronta argomenti quali:

- L'organizzazione delle aree di vendita
- Il reclutamento e la selezione delle risorse umane dedicate alla vendita
- La direzione della forza vendita
- Stimolare e valutare le performance della forza vendita
- Piani di riconoscimento e di incentivazione della forza vendita
- Piani di formazione per la forza vendita



#### F. Il Marketing nelle Aziende Grafiche

Corso intensivo della durata di 1 giornata che per l'importanza e il carattere generale dei temi trattati è destinato a tutte le componenti aziendali, affronta questioni fondamentali per navigare sicuri in ogni tipologia e settore del business.

- Concetti di base: la segmentazione del mercato, i mercati verticali e orizzontali ed esempi di aziende leader;
- Il posizionamento: esempi di aziende leader
- Il marketing-mix: prodotto, prezzo, distribuzione, promozione
- Lo shift dai prodotti ai servizi
- Lo shift dal prezzo al valore
- Lo shift nella distribuzione: internet, esempi di aziende leader
- La promozione: è ancora possibile trascurare il web marketing?
- Il valore strategico del piano marketing





## Hdemo Network

è Xerox Business Development Consultant, partner Xerox Italia per i Servizi Professionali di Formazione per lo Sviluppo Aziendale.



Nasce come evoluzione di Hdemo, società attiva da oltre quindici anni nella formazione e consulenza tecnica per le aziende del settore grafico-editoriale.

Hdemo Network ha nel tempo ampliato le proprie conoscenze e i propri servizi fino a diventare da società di pura consulenza “un network di competenze” caratterizzato da una molteplicità di esperienze e di professionalità.

Hdemo Network è anche  
soluzioni software e hardware,  
progetti web, comunicazione d'impresa,  
marketing e web marketing, perizie legali.

È in grado di supportare il cliente in molteplici aspetti dell'attività organizzativa, progettuale e produttiva: Riproduzione colore, Sistemi e reti, Software Custom, Web Design, E-commerce, Script Indesign, Excel, Preflight con PDF control, Flussi di lavoro, Indesign XML, Xcel.2.XML, Web.2.Print, Creatività, Graphic design, 3D rendering.

## Hdemo Network main board

### Who's Who

**Andrea Roversi**, è uno dei soci fondatori di Hdemo Network, società di consulenza tecnica e strategica nata a Treviso nel 1995.

Negli anni ha erogato molte migliaia di ore di formazione sui più noti applicativi software per l'industria grafica e collabora con i principali enti e scuole a indirizzo grafico del Nord-Est. Ha ottenuto la rilevante Adobe Certification. E' Perito del Tribunale di Venezia e collabora con i principali tribunali del Veneto come CTU e CTP.

E' coautore del libro "Il Colore nella Stampa" edito da ialweb.it.

In **HN** è HR and Training Director e Sales Manager; attualmente è coinvolto nello Xerox Professional Services and Training for business development, nella valutazione strategica del business nelle aziende grafiche e nel loro sviluppo tecnologico e di marketing.



**Claudio Breda**, socio fondatore di Hdemo Network, ha maturato una vasta esperienza tecnica e formativa sui più utilizzati software professionali per la grafica, l'impaginazione, la taratura colorimetrica e tutto ciò che concerne il workflow di stampa.

È iscritto alla Camera di Commercio di Treviso al Ruolo dei Periti e degli Esperti nel settore delle arti grafiche ed è consulente di alcuni dei più importanti istituti e aziende del settore grafico del Triveneto.

È coautore del libro "Il Colore nella Stampa" edito da ialweb.it.

In **HN** è il Workflow Project Director e Graphics and Training Manager; è coinvolto nelle applicazioni evolute del linguaggio XML, nella ricerca di nuove forme di comunicazione interattiva tra la carta e il Web e nella sperimentazione di nuovi workflow da inserire in ambito produttivo.



**Massimo Bazzo** si occupa di comunicazione d'impresa da metà degli anni '80.

A partire dal 1993, come assistente al Dipartimento di Architettura e Design del MoMA di New York, si specializza in vari aspetti del management, project, communication, marketing, Web marketing. Dirige dal 2001 lo studio di consulenza BVC, nato al suo ritorno dall'esperienza di Senior Designer Managing Director a Londra; dopo numerose collaborazioni nazionali e internazionali, nel 2008 assume la Direzione Marketing e Comunicazione di un'industria grafica, implementandone organizzazione, servizi e Web vocation. La sua attività di R&S nelle nuove tecnologie nel 2010 ha fatto conseguire all'azienda un importante riconoscimento per l'innovazione imprenditoriale.

In **HN** si occupa di Web marketing, strategic consulting, key account and budget management e di Xerox Professional Services and Training for business development.



**Carlo Bazzo** è attivo da oltre vent'anni nel settore engineering, nella progettazione e formazione.

Dopo l'esperienza dei primi anni '90 nel ruolo di Project Manager per il Microsoft European Centre in Irlanda, si occupa per diverse aziende di industrial automation, microcontrollers, simulazione di processi e gestione della produzione. E' stato inoltre Docente di Sistemi Informatici ed Elettronica in alcuni importanti istituti superiori, sviluppando corsi post diploma e universitari.

In **HN** è IT Director e Software Development Manager; la sua più recente attività include la consulenza strategica per aziende grafiche, lo studio di metriche per la validazione delle campagne di marketing e l'attività di Xerox Professional Services and Training for business development.





**H.D.E.M.O. snc**

via F. Corridoni 27, Vascon di Carbonera 31050 (TV) Italia

tel. +39 0422 446 896

fax +39 3633 4396 1955

P. iva 03139260263

Registro Imprese di Treviso n. 40638

**[www.hdemo.com](http://www.hdemo.com) [info@hdemo.com](mailto:info@hdemo.com)**