



Per ciascuna affermazione indicate la risposta che meglio descrive la situazione della vostra azienda

1. Il nostro Ritorno sugli Investimenti (ROIC) è soddisfacente
 - a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
2. Ci sono molte indicazioni che il nostro ROIC resterà soddisfacente per i prossimi 5 anni
 - a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
3. Nostre analisi dettagliate indicano che è probabilmente impossibile migliorarlo ulteriormente
 - a) Assolutamente vero
 - b) Vero
 - c) Non so
 - d) Falso
 - e) Assolutamente falso
4. La nostra quota di mercato non sta diminuendo
 - a) Assolutamente vero
 - b) Vero
 - c) Non so
 - d) Falso
 - e) Assolutamente falso
5. Posso affermare che la nostra quota di mercato è stabile basandomi su prove certe
 - a) Assolutamente sì

- b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
6. Esistono prove certe che la nostra quota di mercato resterà questa anche in futuro
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
7. Il nostro fatturato è in crescita
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
8. Il nostro fatturato cresce più dell'inflazione
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
9. Il nostro fatturato sta crescendo ed i nostri margini non sono diminuiti
- a) Assolutamente vero
 - b) Vero
 - c) Non so
 - d) Falso
 - e) Assolutamente falso
10. Posso affermare che se le nostre Vendite spingono linee di prodotti a basso margine invece di quelle ad alto margine, solo se esiste un motivo razionale e strategico
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
11. Sono consapevole dei motivi per cui i risultati dell'azienda, negli ultimi 5 anni, sono stati quelli che sono stati
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
12. Sono consapevole di dove sta andando l'azienda per i prossimi 5 anni
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
13. Sono totalmente convinto che stiamo producendo quello che vuole il mercato non quello che noi vogliamo produrre
- a) Assolutamente sì

- b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
14. Tutte le nostre strategie (IT, Risorse Umane, Finanza, Logistica, ecc) sono basate sulla chiara comprensione del valore del cliente e non su ragioni funzionali interne
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
15. Sono convinto che non stiamo usando tattiche di breve periodo che possano danneggiare i nostri interessi in prospettiva
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
16. So che le previsioni di vendite e utili elaborate dai nostri manager sono realistiche
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
17. Penso che tali previsioni siano ambiziose in misura ragionevole
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
18. Se qualcuno insiste sul fatto di aumentare tali previsioni, è perché un livello più alto è raggiungibile, non solo perché si vuole chiedere un budget più ricco
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
19. I dati dettagliati che produciamo all'interno dell'azienda vengono analizzati per fornire informazioni rapide sulle aree chiave del nostro business
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
20. I dati raccolti dal nostro Marketing vengono sintetizzati in un documento chiaro e semplice per poter essere utilizzati nei processi decisionali più importanti
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì

- c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
21. Non vendiamo mai a margine zero, a nessun cliente
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
22. Verifichiamo costantemente che la precedente affermazione sia vera
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
23. Se qualche si vende a margine nullo, è per motivi razionali che tutti in azienda conosciamo
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no
24. Le nostre politiche di marketing sono fondate su opportunità di mercato che abbiamo attentamente investigato e non su vaghe speranze di “fare meglio”
- a) Assolutamente sì
 - b) Sì
 - c) Non so
 - d) No
 - e) Assolutamente no

Risultati del Test

Contate il numero di risposte a, b, c, d, e.

- Se il numero delle c, delle d e delle e, sommate insieme, è maggiore o uguale a 11: è molto probabile che la vostra azienda non sia attualmente orientata al marketing. Avrete bisogno di un congruo sforzo per centrare le vostre strategie intorno al cliente.
- Se il numero delle a e delle b, sommate insieme, è compreso tra 12 e 20: la vostra organizzazione ha un ragionevole controllo e consapevolezza degli ingredienti necessari al successo commerciale. Tuttavia, esiste certamente ampio spazio di miglioramento mirato a portare la cultura del “customer value” in specifiche aree della vostra azienda.
- Se il numero delle a e delle b, sommate insieme, è maggiore di 20: certamente la vostra azienda dimostra una chiara comprensione dei fattori critici di successo. Se siete sicuri di aver risposto accuratamente alle domande del test, è probabile che abbiate in azienda una funzione marketing ben strutturata e capace. Il vostro

principale compito sarà mantenerla aggiornata e costantemente istruita sulle nuove sfide imposte dalla digital innovation.