**MODELLO DI GRIGLIA DI VALUTAZIONE PER PIANI DI MARKETING**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOME DEL PIANO DI MARKETING** |  |  | **DATA** |
|  |  |  |   |
| **NOME DEL REVISORE** |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **GRIGLIA DI VALUTAZIONE** | **PUNTEGGIO** | **SCALA DI PUNTEGGIO** | **TOTALE** |
| ECCELLENTE; Aspettative superate | **4** | **ECCELLENTE** | **82 – 88** |
| SODDISFACENTE; Standard soddisfatti | **3** | **SODDISFACENTE** | **71 – 81** |
| MARGINI DI MIGLIORAMENTO; Standard parzialmente soddisfatti | **2** | **MARGINI DI MIGLIORAMENTO** | **60 – 70** |
| NON SODDISFACENTE; Standard non soddisfatti | **1** | **NON SODDISFACENTE** | **0 – 59** |
|  |  |  |  |  |
| **STATO DEI PRODOTTI / DEI CLIENTI** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornisce dettagli completi sui prodotti e i servizi  |  |  |  |  |
| Definisce in modo chiaro il punto di vista del cliente |  |  |  |  |
| Definisce la posizione del prodotto/del servizio rispetto alla concorrenza; nomi dei principali concorrenti |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE STATO DEI PRODOTTI / DEI CLIENTI** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ANALISI DI MERCATO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Le iniziative di marketing in atto e la conoscenza dei concorrenti e dei clienti definiscono lo stato del cliente sul mercato attuale |  |  |  |  |
| Definisce le principali tendenze di settore per comunicare e individuare le opportunità immediate per le offerte |  |  |  |  |
| Include i profili dettagliati dei clienti e la descrizione dei profili di acquisto, dei comportamenti e del processo decisionale del cliente |  |  |  |  |
| Completa l'analisi SWOT: concorrenza |  |  |  |  |
| Completa l'analisi SWOT: prodotto/cliente |  |  |  |  |
| Fornisce i principali risultati della ricerca (indagini, focus group, colloqui, etc.); giustifica il piano per la raccolta dei dati / fornisce i fatti |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE ANALISI DI MERCATO** |  | **PESO** | **1** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **PROPOSTA DI BUSINESS** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornisce la dichiarazione effettiva della mission rilevante per l'attività |  |  |  |  |
| La strategia identifica e conferma i principali presupposti |  |  |  |  |
| Gli obiettivi a breve e a lungo termine sono raggiungibili entro i tempi prestabiliti |  |  |  |  |
| I dati demografici identificano in modo chiaro il mercato di destinazione, desideri e bisogni sono soddisfatti |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE PROPOSTA DI BUSINESS** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **STRATEGIE E PIANO D'AZIONE** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornisce prove inconfutabili della fornitura del prodotto o del servizio |  |  |  |  |
| Fornisce la struttura dei prezzi e il metodo per stabilirli |  |  |  |  |
| Fornisce la posizione del mercato di destinazione con prove documentate |  |  |  |  |
| Il materiale promozionale definisce in modo chiaro cosa, dove, quando e come |  |  |  |  |
| Fornisce una chiara argomentazione esclusiva di vendita valida per il mercato |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE STRATEGIE E PIANO D'AZIONE** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **BUDGET** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornisce un conto economico completo; dimostra una redditività (ROI) ragionevole; i calcoli sono accurati e correttamente organizzati |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE BUDGET** |  | **PESO** | **2** |  |
|  |  |  |  |  |
| **VALUTAZIONE** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Le valutazioni dei dati e dei criteri dimostrano una comprensione approfondita dei prodotti e dei servizi offerti |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE VALUTAZIONE** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ASPETTI FORMALI DEL PIANO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| È corretto dal punto di vista grammaticale e ortografico; menziona correttamente le fonti; è formattato in modo corretto e piacevole |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE ASPETTI FORMALI DEL PIANO** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **PUNTEGGIO TOTALE PIANO DI MARKETING GENERALE** |  |   |   |   |

|  |
| --- |
| **DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ**Qualsiasi articolo, modello o informazione sono forniti da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l’accuratezza, l’affidabilità, l’idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni è pertanto strettamente a proprio rischio. |