

"Simon-Kucher è il leader mondiale sul pricing."
Business Week

"Simon-Kucher: guru delle strategie e del pricing."
Il Sole 24 Ore

"Nessuno ha più esperienza di Simon-Kucher nel pricing."
Eric Mitchell,
Presidente della
International Pricing
Society, Atlanta (USA)
www.pricingsociety.com

Strategy Forum

Smart Profit Growth: Il Pricing come Leva Strategica per Incrementare la Reddittività Aziendale

MILANO, 25 SETTEMBRE 2008, ORE 16:30
GRAND HOTEL EXCELSIOR LE MERIDIEN GALLIA
PIAZZA DUCA D'AOSTA 9, 20124 MILANO

- Una strategia ottimale di pricing permette di incrementare il rapporto risultato netto/fatturato in media di 1 o 2 punti percentuali.
- Il prezzo diventa un elemento centrale della strategia d'impresa per il lancio di nuovi prodotti, la razionalizzazione della gamma o l'ottimizzazione dei profitti.
- Conoscere i propri clienti e la loro disponibilità a pagare, gestire le migliori tecniche di pricing è ora più che mai una priorità per incrementare i risultati.
- Le tecniche di pricing adottate in altri settori sono ricche d'insegnamenti.

Simon-Kucher & Partners (SKP) è una società di consulenza specializzata in strategie aziendali e marketing, con 17 uffici e più di 460 dipendenti nel mondo. È stata recentemente definita la società di consulenza che rispetto alle altre è quella che fornisce il maggior valore aggiunto nel campo del marketing e delle vendite.

Alla conferenza sul pricing interverranno:

- ◆ **Hermann Simon**, fondatore e presidente di SKP, presenterà la metodologia e gli strumenti per ottimizzare le diverse fasi del processo di pricing (*il Professor Simon viene considerato il maggior esperto mondiale in materia di pricing. È stato professore tra l'altro ad Harvard, London Business School ed Insead e ha pubblicato circa 40 libri tradotti in più di 30 lingue*). È stato definito "guru internazionale del pricing" sia dal Corriere della Sera che da Il Sole 24 Ore.
- ◆ **Riccardo Losappio**, Chief Operating Officer di Technogym, azienda leader mondiale nella realizzazione di attrezzature per il wellness che si è contraddistinta per un successo incontrastato e continuo in tutto il mondo.
- ◆ **Bernhard Ebel**, Senior Partner di SKP, illustrerà i fattori chiave di successo che le aziende devono considerare per realizzare strategie di pricing efficaci (*il Dottor Ebel ha più di quindici anni di esperienza nel pricing ed è autore di numerosi libri*).
- ◆ **Danilo Zatta**, MBA, Managing Director di SKP Italia, presenterà i fattori di successo dei Campioni Nascosti, ossia imprese poco note al grande pubblico ma leader nei propri settori (*il Dottor Zatta è autore di numerosi best-seller tra cui 'Revenue Management' e "Campioni Nascosti" è inoltre spesso referente a convegni come il World Business Forum*).

Il seminario illustrerà le tecniche di ottimizzazione del pricing e delle vendite, esporrà gli strumenti disponibili e i casi di maggior successo dai quali trarre importanti lezioni. I posti sono limitati e verranno assegnati sulla base del *first come first serve*.

La quota di partecipazione è di 950 Euro + IVA.

PROGRAMMA DELLA CONFERENZA

16:30 **Registrazione dei partecipanti**

17:15 **Introduzione: impatto del pricing sulla redditività aziendale**

Dottor Danilo Zatta, MBA, Managing Director di Simon-Kucher & Partners

- ◆ *Cosa si intende per la leva del prezzo?*
- ◆ *Quale impatto ha il fattore prezzo sul reddito aziendale?*
- ◆ *Come si relazionano prezzi, costi e volumi?*

17:30 **Come incrementare i profitti attraverso l'ottimizzazione del pricing (in inglese)**

Professor Hermann Simon, Presidente e Fondatore di Simon-Kucher & Partners

- ◆ *Che ruolo svolgono i processi di pricing?*
- ◆ *Come si possono ottimizzare i processi di pricing?*
- ◆ *Quali sono gli esempi che dimostrano l'impatto del pricing sui profitti?*

18:15 **Discussione di casi: le best practices nel pricing (in inglese)**

Dottor Bernhard Ebel, Senior Partner di Simon-Kucher & Partners

- ◆ *Processi di pricing dalla teoria alla pratica*
- ◆ *Best practices e casi aziendali in diversi settori*
- ◆ *Strumenti e metodologie di pricing*

18:45 **Ottimizzazione del processo di pricing – il caso di Technogym**

Ingegnere Riccardo Losappio, Chief Operating Officer

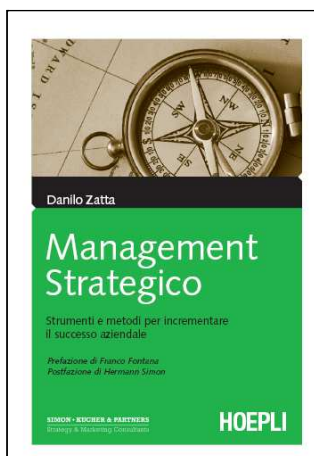
- ◆ *Il caso Technogym nel contesto di trend e sfide nel settore del wellness*
- ◆ *Approccio metodologico di SKP per ottimizzare del processo di pricing*
- ◆ *Risultati del progetto con Simon-Kucher & Partners*

19:10 **Campioni Nascosti – come replicare il successo delle aziende leader**

Dottor Danilo Zatta, MBA, Managing Director di Simon-Kucher & Partners

- ◆ *Chi sono i Campioni Nascosti?*
- ◆ *Perché hanno successo?*
- ◆ *Cosa possiamo imparare da loro?*

Ad ogni partecipante verrà inoltre consegnato il nuovo libro di Simon-Kucher & Partners:



Management Strategico

Strumenti e metodi per incrementare il successo aziendale

di Danilo Zatta

*prefazione di Franco Fontana
postfazione di Hermann Simon*

Hoepli 2008

19:30 **Conclusione della conferenza, cena a buffet**

**Risposta da inviare
via fax allo 02 289951-290 oppure
via email a laura.dambrogio@simon-kucher.com,
comunicando i nomi dei partecipanti**

- Desidero partecipare allo Strategy Forum di Simon-Kucher & Partners a Milano, il 25 Settembre 2008, con inizio alle ore 16:30.
- Ho inoltre interesse ad un incontro personale. Vi prego di contattarmi per fissare un incontro il 25 Settembre 2008 a Milano o in altra data presso la mia azienda.
- Vi prego di inviarmi ulteriori informazioni su come incrementare la redditività aziendale tramite la leva del prezzo e su Simon-Kucher & Partners.
- Sono interessato alla tematica, ma purtroppo non posso partecipare. Vi prego di tenermi aggiornato su eventi futuri di Simon-Kucher & Partners.

La preghiamo d'inserire le informazioni relative e di inviarci il presente modulo a mezzo fax o posta elettronica:

Azienda _____

Nome Cognome _____

Funzione _____

Indirizzo _____

Telefono _____

E-Mail _____