

dott. Vladimiro Barocco

Consulente di Direzione Aziendale

interventi nell'area Marketing e Commerciale

Socio Certificato APCO

Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione

nr. 2007/032 Milano 29.11.2007 Prima certificazione 1994



Partner di StudioCentro Marketing S.r.l. di Vicenza.

Ha operato per quindici anni all'interno di importanti aziende nazionali (Farmitalia SpA, Recordati SpA) e internazionali (Wessanen Italia SpA). Dal 1983 consulente di direzione e docente. La sua intensa attività è legata a ricerche di mercato, strategie e piani marketing, direct marketing e business to business, progettazione reti vendita e formazione venditori, analisi efficienza ed efficacia reti vendita, soddisfazione dei clienti e marketing dei servizi, sviluppo prodotti e mercati, analisi di geomarketing.

Svolge attività di pubblicitista specializzato e dal 1991 collabora con la rivista Nuova Finestra con articoli su marketing, vendite e organizzazione aziendale. Tiene una rubrica fissa di Marketing & Vendite sul periodico GriFfer Magazine.

Nel 1990 ha costituito l'Officina di marketing politico che ha condotto ricerche e consulenza a candidati in varie competizioni elettorali.

Laureato a La Sapienza di Roma in Scienze statistiche e demografiche, ha seguito corsi di formazione manageriale e di specializzazione per l'attività di consulenza.

Autore di

- *Marketing dei servizi pubblici*, saggio pubblicato in "Pagine Aperte", ed. FrancoAngeli, 1993.
- *Caro cliente ti scrivo*, edito nei Quaderni di SCF, 1996
- *Pillole di marketing* pubblicato da Edithink, 1999
- *Il marketing delle scuole e Marketing ed elezioni*, saggi pubblicati in "Comunicare con la gente" ed. Arcipelago, 2000
- *Marketing. Comunicazione. Vendite*. Leve per lo sviluppo dell'impresa di serramenti, Edithink, 2005
- *Voglio uno show room di successo* (a cura di V. Barocco), Edithink, 2005
- *Pianificare per il successo la vostra guida per preparare il piano marketing*, StudioCentro Marketing, 2007
- *La gestione della Forza vendita* (a cura di V. Barocco), FrancoAngeli, 2009

Esperienza con aziende

Ha maturato significative esperienze collaborando con aziende dei comparti:

- serramenti e ferramenta: Maico Italia, AGB, Amato Alluminio, Edil Plastix, MP Infissi, Lorenzo Invernizzi, Effe Bi Barausse, AluK Group;
- abbigliamento: Santomio, Paolo da Ponte, Bizzarro, Spidisport, Quibos;
- prodotti largo consumo: La Centrale del Latte di Vicenza, Peri, Korff, Labo, BF Commerciale, Zeta Farmaceutici;
- beni strumentali o componenti: PietroBerto, Nord Bitumi, Forma, Woodn Industries, Tielle;
- società di servizi: Banco Ambrosiano Veneto, AMCPS, CCIAA Vicenza, Polesine Innovazione, Bubba, Viridea, Ufficio Industria Rep. San Marino, OSLA(RSM), Chalet srl, Tiziana Ind. Noleggio Biancheria.



Ricerche di mercato

- ∴ Le curve di crescita dei nuovi prodotti farmaceutici (pubblicata),
- ∴ Il mercato del latte e dei suoi derivati,
- ∴ La competizione nel mercato dei cavi elettrici,
- ∴ Il supermercato nell'immaginario dei consumatori (pubblicata da Giornale di Marketing),
- ∴ Come i cittadini giudicano il sindaco (pubblicata da Il Giornale di Vicenza),
- ∴ L'immagine goduta dall'Associazione Artigiani di Trento,
- ∴ Il serramento nell'immaginario dei consumatori (pubblicata da Nuova Finestra, 1994 e 2005),
- ∴ La soddisfazione degli utenti dei servizi della Camera di Commercio di Vicenza. Una seconda ricerca ha riguardato il grado di soddisfazione dei collaboratori interni della stessa CCIAA,
- ∴ La soddisfazione dei pubblici di un'azienda di edilizia residenziale (ALER Brescia)
- ∴ Le relazioni tra produttori e rivenditori di infissi (pubblicata da Show Room Porte&Finestre),
- ∴ I clienti giudicano la banca (pubblicata da Il Giornale di Vicenza),
- ∴ La soddisfazione dei clienti di una catena di garden center, con individuazione delle aree di miglioramento (Milano),
- ∴ La soddisfazione degli applicatori di membrane bituminose rispetto al loro fornitore principale,
- ∴ Indagine sulla consulenza di management in Italia, 2005 (pubblicata da APCO)
- ∴ Conduzione delle indagini Osservatorio Serramenti 2006 per conto di Finestra e Show Room Porte&Finestre.

Benchmarking: La distribuzione del mobile, cosa può insegnare ai produttori di serramenti. Ha collaborato alla ricerca su "Come le PMI fanno innovazione" (progetto Adapt Uranio U235, Ancona)

Consulenza aziendale:

Analisi della concorrenza, contributi alla definizione di vision e mission aziendale, check up di marketing, strategie di sviluppo mercati, costruzione di reti vendite e guida venditori, controllo dell'efficacia della rete vendita, pianificazione della comunicazione, ideazione e organizzazione di eventi, customer satisfaction.

Customer satisfaction

Dal 2000 conduce ricerche sulla soddisfazione del cliente per aziende manifatturiere, di servizi, commerciali e aziende pubbliche.

Business transfert:

Ha collaborato ai seguenti progetti:

- ▣ Assindustria Ancona, somministrazione del kit Brunello
- ▣ La compatibilità generazionale nelle PMI, Provincia Autonoma di Trento
- ▣ Incontri API Vicenza
- ▣ Progetto "Germogli", sulla continuità generazionale, Pisa
- ▣ Progetto indagine "Rilancio", assistenza tecnica e metodologica, Regione Veneto
- ▣ Disegno di legge sulla Continuità Competitiva dell'Impresa, Regione Veneto

Marketing Turismo:

Ha tenuto corsi specialistici e affiancato giovani imprenditori per la redazione di business plan di nuove iniziative turistiche. Esperienze a Maratea, Lavarone, Levico, Venezia, Vicenza, Rovigo.

Relatore a convegni e corsi di formazione promossi da Associazioni Industriali di Vicenza, Trento, Treviso, Bergamo; Associazioni API di Treviso, Rovigo, Verona; Associazioni Artigiani di Vicenza, Treviso, Padova, Trento, Rovigo; CNA di Rovigo, Verona, Mestre, Treviso; Irecoop Veneto, IAL Veneto, EBAV Venezia; Associazione Albergatori Venezia, DOC Service Trento; Polesine Innovazione, Centro Produttività Veneto; APCO (Associazione Professionale Consulenti di Organizzazione e Direzione Aziendale), Form.a.t. (Associazione Industriali Trento), UVS Bratislava (SK); OSLA (RSM).

Altre informazioni sull'attività professionale si possono trovare in www.vladimirobarocco.it

Per maggiori informazioni sulle attività di StudioCentro Marketing si rinvia a www.studiocentromarketing.it