Clicca su [**http://market-maker.weebly.com/**](http://market-maker.weebly.com/)

Market Maker nasce dall’esperienza pluriannuale maturata da un pool di Manager in grandi gruppi multinazionali, che hanno deciso di prestare i propri servizi di business analyst, export manager, lean manager, competitive analyst alle PMI italiane con lo scopo di dotarle di servizi in outsourcing altamente qualificati ma adattandosi alle esigenze finanziarie ed organizzative di contesti meno strutturati rispetto alle aziende di grandi dimensioni.
Nato inizialmente come servizio per start-up innovative e re-start up (ossia aziende sottoposte a procedure concorsuali che successivamente si ricollocavano sul mercato), offre ora una selezionata gamma di servizi innovativi tesi a portare al cliente ciò che più ha a cuore: fatturato, eliminazione degli sprechi ed analisi dei costi, riduzione del rischio di mercato, professionalità.

n soli 4 anni di attività, gli esperti "makers" hanno contribuito al lancio di 8 start-up e 2 re-start up d'impresa, costruendo dal nulla fatturato per complessivi 17 milioni di euro\*.

I due interventi "lean", hanno permesso alle aziende clienti di risparmiare fino al 30% dei costi di produzione\*, introducendo best practices e strumenti di sostegno strutturali in azienda.

Due aziende in crisi strutturale e sottoposte a fallimento e concordato preventivo, sono state con successo ricollocate sul mercato, preservando dove possibile livelli occupazionali e sostenendo imprenditori e manager nel rilancio aziendale.

\*Dati aggiornati a dicembre 2016

Market Maker offre servizi innovativi per quanto concerne la funzione più importante in un' azienda moderna: vendere.

Nei decenni passati, il problema maggiore che doveva affrontare l'imprenditore era programmare ed organizzare nel miglior modo possibile la produzione, al fine di poter attuare economie di scala e politiche di magazzino coerenti con il paradigma "più produco-più risparmio-meglio vendo". In quegli anni, era il cliente a contattare direttamente il produttore il quale spesso doveva rincorrere il mercato, investendo in risorse umane, strutture, macchinari e attrezzature in grado di soddisfare il più possibile la domanda. Era un mercato sostenuto da una forte richiesta di prodotti e servizi spesso poco complicati e di consumo, che copriva e celava sotto la sua superficie sprechi, sovrapproduzione, dipendenza finanziaria da soggetti terzi e limiti della forza vendite. Spesso, a dire il vero, nemmeno c'era bisogno di un venditore o di un manager formato: bastava un buon impiegato, che ricevesse gli ordini che quotidianamente arrivavano in azienda e li trasmettesse poi alla funzione logistica piuttosto che in produzione per completare il ciclo di commessa.

Oggi l'imprenditore affronta una sfida totalmente diversa: deve vendere, vendere, vendere...ancor prima di produrre! Un'azienda oggi vale il portafoglio clienti che ha, più ancora delle modalità con cui produce, della struttura e del magazzino che possiede. La storia ci insegna che c'è sempre la possibilità di risollevarsi, anche da eventi drammatici, come un fallimento: ma lo si può fare solamente attraverso il fatturato e la forza vendite, sostenuti chiaramente da flessibilità, innovazione di prodotto/processo e capacità.

I nostri professionisti nel tempo hanno maturato un approccio diretto con il mercato, sviluppando tecniche immediate per ottenere risultati in maniera tempestiva e nel rispetto della struttura aziendale e nelle dinamiche quotidiane che caratterizzano la tua impresa. Abbiamo quindi deciso di dedicare la nostra offerta solo a servizi "mirati", semplici e dai risultati concreti, riducendo al minimo sovrastrutture. Per essere più competitivi per i nostri clienti, per lavorare con quelle PMI che altrimenti non potrebbero sostenere costi di consulenza elevati.

Ecco quindi l'offerta di servizi, semplice e diretta di Market Maker - Div .Mercato

Market Maker offre un servizio completo per creare alla tua azienda un mercato nazionale ed internazionale di primo piano, coerentemente con la tua struttura ed i costi che puoi inizialmente sostenere!

Si può iniziare da "TOP 10", una lista di 10 aziende, fornita mensilmente, operanti in italia o all'estero, pre-contattate dal nostro MME (Market Maker Expert) e contenenti le informazioni necessarie per la tua azienda per chiudere un ciclo di vendita o di acquisto. Tutte le aziende segnalate in "TOP 10" sono analizzate a livello finanziario, vengono forniti dati circa protesti o situazioni critiche (oltre che dati di mercato), per permetterti valutare in tutta serenità gli aspetti essenziali della trattativa commerciale.

"Con TOP 10 non vado più in fiera: risparmio e ho il triplo dei contatti ad un costo veramente competitivo. Pensa a tutto MARKET MAKER!"

Alzandoci di livello, ecco il servizio "TOP 4", attivabile sia per export che per import di beni o servizi, oppure tradizionalmente sul mercato italiano. Offre la possibilità di ottenere mensilmente 4 richieste di preventivo da cliente, dandoti la possibilità di avere assistenza in lingua durante la trattativa e lo scambio commerciale e gestendo totalmente indipendente il servizio.

Dal punto di vista degli acquisti, il MME tratta per te la materia prima o il prodotto e ti presenta poi la quotazione di 4 fornitori selezionati.

"Market Maker TOP 4 non sostituisce i miei commerciali ma bensì ha dotato la mia azienda di uno strumento potentissimo per raggiungere mercati per noi inimmaginabili solo 3 mesi fa"

Market Maker offre la possibilità di compiere analisi di mercato (anche potenziale) per fornire la tua PMI di strumenti innovativi circa gli aspetti più significativi di mercato/paese, rischiosità di investimenti o strutturazione di canali distributivi, modalità e legislazione vigente su dinamiche di mercato per importazione ed esportazione di prodotti.

Completano il quadro, analisi dettagliate su clienti, fornitori, partner potenziali e concorrenti, che offrono la possibilità ai tuoi manager di mappare l'ambiente dinamico di mercato e scegliere la migliore politica possibile di posizionamento, anche di prezzo/prodotto!!!

"Sognavo di sbarcare negli States con i miei vini. Dopo un'analisi dettagliata e puntuale di Market Maker, ho rivisto la mia politica decidendo di concentrarmi prima sul Regno Unito. Ora esporto là tre volte quello che speravo di esportare in U.S.A. sui quali mi muoverò l'anno prossimo"

Grazie all'offerta "Market Maker Expert Full" viene fornito alla tua azienda un esperto di mercato che tratta direttamente per te con i potenziali clienti, che "crea" gestisce e cerca continuamente in maniera autonoma in tutto il mondo. Il Market Maker Expert gestisce ed accresce in maniera continuata per un anno vendite in italia e all'estero. Opera in lingua per il mercato interessato e presta un servizio coperto in parte da un fisso concordato con la tua azienda ed in parte corrisposto in base ai risultati conseguiti dal consulente.

"L'esperto Market Maker costa e vincola meno rispetto all'assunzione diretta di un commerciale estero, hai preparazione, competenza e risultati in breve tempo e senza dover far altro che supervisionare il tutto"

Con il termine lean production si fa riferimento a una filosofia che mette insieme varie tecniche e strumenti che andranno ad utilizzarsi nel processo aziendale al fine di ottimizzare la produttività, il tempo, le risorse umane e migliorare il livello qualitativo per ridurre al massimo gli sprechi. Essa deriva dall’esperienza delle aziende giapponesi, soprattutto dalla Toyota, che ha rivoluzionato il processo di produzione aumentando i profitti. Uno degli strumenti più importanti della lean production è il metodo delle 5 s, il quale indica cinque termini che in giapponese stanno ad indicare le 5 tappe fondamentali di azione al fine di migliorare l’efficienza della produttività. Questo metodo si focalizza sull’organizzazione, la pulizia, la standardizzazione e l’ordine. Purtroppo molte aziende sottovalutano il potere di questo metodo, in quanto ritengono questi principi talmente ovvi da non essere presi in considerazione, snobbando in questo modo anche il sistema della lean production, mentre questa filosofia permette davvero di aumentare la produttività e di migliorare significativamente sia la sicurezza che la qualità del lavoro, grazie a vari punti fondamentali : ridurre gli interventi di manutenzione, ridurre il tempo di set up, ridurre lo spreco di tempo e materiale, migliorare l’ambiente lavorativo, migliorare l’efficienza e infine migliorare il morale dei dipendenti. Ovviamente tale metodo può essere portato in qualsiasi settore, ma è particolarmente indicato per quello manifatturiero.