

Codifica	Percorso di consulenza	Ore lavoro Consulente (OLC)	Costo Unitario Percorso di consulenza euro
I.1.10	Consulenza finalizzata alla predisposizione di un piano di marketing e di comunicazione	25	1550

Codice Percorso di consulenza del T.I. 2.1.1 del PSR 2014-2020 "bloccante": 2B.7.1

#### Motivazione:

L'analisi swot del CSR ha messo in evidenza, tra i punti di forza del sistema agricolo veneto, una maggiore propensione da parte di giovani agricoltori all'introduzione di innovazioni e all'ammmodernamento. Conoscere con precisione la redditività dell'attività svolta diventa per l'imprenditore agricolo un aspetto sempre più strategico. L'attuale sfida della competitività sembra richiedere un ulteriore sforzo agli imprenditori agricoli, in particolare a quelli più giovani: risulta di fondamentale importanza poter analizzare dal punto di vista economico gli aspetti cruciali dei processi produttivi e monitorare l'andamento dell'attività d'impresa, in tutti i suoi profili e aree di gestione. Il miglioramento delle capacità di comunicazione di marketing delle imprese agricole rappresenta una condizione necessaria per potenziare la loro competitività. Questo assume una particolare rilevanza per le imprese condotte da giovani agricoltori, poiché la maggiore o minore redditività dell'impresa, soprattutto se confrontata con quella di altri settori, è l'elemento in grado di condizionare la scelta di rimanere ad operare nel settore primario, piuttosto che abbandonare l'attività agricola. La predisposizione di un piano di marketing e di comunicazione per le imprese agricole, in particolare quelle gestite da giovani agricoltori e in generale per quelle coinvolte nei processi di sviluppo rurale, rappresenta un'esigenza indispensabile per intraprendere processi di innovazione, consentire lo sviluppo strutturale, tecnologico ed organizzativo delle imprese, al fine di migliorarne competitività, gestione sostenibile e aumentarne l'orientamento al mercato.

#### Obiettivi:

- accrescere l'utilizzo di strumenti di analisi delle performance dell'impresa;
- fornire informazioni per ottimizzare i fattori della produzione;
- dare indicazioni al fine di diversificare le attività aziendali;
- fornire elementi per aumentare l'orientamento al mercato.

#### Descrizione del servizio:

Le modalità di svolgimento della consulenza considerano il lavoro svolto dal Consiglio per la Ricerca in Agricoltura e l'analisi dell'Economia Agraria - Centro Politiche e Bioeconomia (CREA-PB). Nell'attività di check up, il consulente si avvale, infatti, del sistema semplificato per la raccolta di dati tecnici ed economici nelle aziende agricole (Bilancio semplificato—BS) predisposto dal CREA-PB. La particolarità del BS è quella di conservare gli elementi essenziali per un raccordo con l'indagine RICA. Tali elementi sono rappresentati sia dalla definizione delle variabili contabili considerate, che dagli elementi essenziali per la classificazione tipologica delle aziende agricole. Pertanto, il consulente prende in considerazione gli elementi contabili e i fatti tecnici riferiti all'anno precedente all'avvio della consulenza. Le informazioni raccolte permettono, oltre che di fotografare la realtà aziendale, di confrontare le performance rispetto a quelle di altre imprese. Il consulente analizza insieme all'imprenditore la situazione economica e gestionale, mettendo a fuoco i possibili punti critici o le opportunità da sviluppare al fine dell'elaborazione di una strategia di marketing e di comunicazione che possa risultare efficace ed efficiente favorendo, in particolare, il miglioramento delle prestazioni economiche, l'aumento della quota di mercato, l'orientamento a nuovi mercati, nonché la valorizzazione delle produzioni e delle attività aziendali. Il consulente spiega all'imprenditore le possibili prospettive di sviluppo, prospettando lo scenario economico nell'ipotesi della realizzazione delle azioni previste dal piano di marketing e comunicazione. Per elaborare l'analisi di scenario futuro il consulente utilizza lo strumento del BPOL. Il consulente esegue in totale quattro visite

#### Output:

- Bilancio semplificato ex ante;
- BPOL
- n. 4 rapporti tecnici di visita aziendale;
- n. 1 Piano di marketing e comunicazione.



1de01c2a

