

# Dal marketing strategico al marketing operativo

Il marketing strategico e il marketing operativo sono due fasi importanti del processo di marketing. Il marketing strategico si concentra sulla definizione degli obiettivi, delle strategie e dei piani a lungo termine per il successo dell'azienda, mentre il marketing operativo si concentra sulla messa in pratica di queste strategie per raggiungere gli obiettivi a breve termine.

Il marketing strategico è il primo passo del processo di marketing ed è una fase di pianificazione che coinvolge la definizione degli obiettivi a lungo termine dell'azienda, l'analisi del mercato e dei concorrenti, la definizione del posizionamento e del target di riferimento, la scelta delle strategie di marketing e la definizione del budget di marketing.

Una volta che le strategie di marketing sono state sviluppate nella fase di marketing strategico, la fase di marketing operativo entra in gioco. Il marketing operativo si concentra sulla messa in pratica delle strategie di marketing a breve termine per raggiungere gli obiettivi prefissati. Questa fase si concentra sulla creazione e l'implementazione di programmi di marketing, sulla definizione dei mezzi di comunicazione, sulla scelta dei canali di distribuzione, sulla definizione dei prezzi dei prodotti e sulla gestione del budget di marketing.

In sintesi, il marketing strategico e il marketing operativo sono entrambi importanti fasi del processo di marketing e sono strettamente interconnessi. Il marketing strategico definisce le strategie a lungo termine e gli obiettivi, mentre il marketing operativo si concentra sulla messa in pratica delle strategie a breve termine per raggiungere gli obiettivi

prefissati. Senza una corretta pianificazione e definizione delle strategie di marketing nella fase strategica, la fase operativa rischierebbe di essere inefficace e poco mirata.