

# ORGANIZZAZIONE E MARKETING PER LA COMUNICAZIONE D'IMPRESA A.A. 2022-2023

## *MARKETING PLANNING*

PROGRAMMA



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA

Alberto Mattiacci  
Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese



# ALBERTO MATTIACCI

Bacheca

Ricevimento

## Bacheca

Car\* Student\* vi suggerisco di seguirmi su:

[Twitter @albertomtx](#)

(informazioni operative sui corsi, esami, tesi, ricevimento)

[Linkedin alberto mattiacci](#)

(eventi, letture, opportunità, segnalazioni culturali)

[www.albertomattiacci.it](http://www.albertomattiacci.it)

(calendario, tesi, pubblicazioni, ricerche)

### Sito docente

<http://www.albertomattiacci.it>

### Dipartimento

COMUNICAZIONE E RICERCA SOCIALE

### SSD

SECS-P/08

# Un Corso speciale

2015

INTESA  SANPAOLO



- Circa 500 progetti provenienti da tutta Italia
- 5 squadre tra le prime 20
- Secondi classificati

2016



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

- Circa 500 progetti provenienti da tutta Italia
- 4 squadre tra le prime 20
- Secondi e terzi classificati

2018



- Circa 500 progetti provenienti da tutta Italia
- 3 squadre tra le prime 20
- Primi e terzi classificati

2020



FEDERAZIONE GOMMA PLASTICA

- Circa 500 progetti provenienti da tutta Italia
- 1 squadra tra le prime 20

2022

**FOX** International Channels

- Circa 600 progetti provenienti da tutta Italia
- 8 squadre tra le prime 20
- Secondi classificati

 NATIONAL GEOGRAPHIC

- Circa 600 progetti provenienti da tutta Italia
- 5 squadre tra le prime 20
- Primi classificati



- Circa 500 progetti provenienti da tutta Italia
- 5 squadre tra le prime 20
- Primi classificati

LISCIA, GASSATA O...  
**Ferrarelle**

- Circa 500 progetti provenienti da tutta Italia
- 8 squadre tra le prime 20

# IL CORSO

*programma*

# L'impianto del corso



# Gli obiettivi del corso



**IMPARARE A REDIGERE UN  
MARKETING PLAN SULLA BASE DI UN CASO REALE E ATTUALE**



# I docenti



**Alberto Mattiacci**

Full Professor of Marketing & Business Management - Sapienza | Luiss Business School | Eurispes | European Commission |



**Alessio Di Leo**

Researcher of Marketing & Business Management – Roma Tre | Sapienza | European Institute for Innovation and Sustainability



**MARKETING  
PLANNING**

# Il calendario: Marketing Planning

I semestre 2021		Nr lezione	Ore	M	Premio Marketing	Tools
<b>settembre</b>	19	8.00 - 10.00	1	2		
	23	8.00 - 10.00	2	4		
		10.00 - 12.00	3	6		
	30	8.00 - 10.00	4	8		
		10.00 - 12.00	5	10		
<b>ottobre</b>	7	8.00 - 10.00	6	12		
		10.00 - 12.00	7	14		1
	14	8.00 - 10.00	8	16		Lancio
		10.00 - 12.00	9	18		2
	21	8.00 - 10.00	10	20		
		10.00 - 12.00	11	22		3
	28	8.00 - 10.00	12	24		
		10.00 - 12.00	13	26		4
<b>novembre</b>	4	8.00 - 10.00	14	28		
		10.00 - 12.00	15	30		5
	11	8.00 - 10.00	16	32		
		10.00 - 12.00	17	34		6
	18	8.00 - 10.00	18	36		
		10.00 - 12.00	19	38		7
	25	8.00 - 10.00	20	40		
		10.00 - 12.00	21	42		8
<b>dicembre</b>	2	8.00 - 10.00	22	44		
		10.00 - 12.00	23	46		9
	9	8.00 - 10.00	24	48		
		10.00 - 12.00	25	50		10
	16	8.00 - 10.00	26	52		



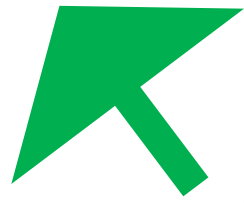
# Gli obiettivi del corso



**ACQUISIRE CONSAPEVOLEZZA  
DELLA FONDAMENTALE RELAZIONE  
FRA RETAIL, CONSUMER E BRAND**

# I docenti

**FOCUS I**  
***ECONOMIA E  
MANAGEMENT  
DEL FOOD  
RETAIL***



**MARKETING  
PLANNING**

## **Albino Russo**

Sposato, un figlio. Salentino di origine ma emiliano di adozione. Vive a Roma da oltre un decennio.

Da 25 anni analista curioso di consumi e stili di vita degli italiani.

Direttore di ricerca Nomisma prima e poi responsabile dell'ufficio studi Coop.

Dal 2006 cura il rapporto Coop. Dal 2016 è direttore generale dell'Associazione Nazionale Cooperative di Consumatori. Sommelier AIS



# Il calendario: Economia e Management del Food Retail

I semestre 2022		Nr lezione	Retail e Consumi	PW
settembre	19	8.00 - 10.00		
	26	8.00 - 10.00	P-Z	
ottobre	3	8.00 - 10.00	P-Z	
	10	8.00 - 10.00	P-Z	
	17	8.00 - 10.00	P-Z	lancio
	24	18.00 - 20.00	A-E	
	31	18.00 - 20.00	A-E	consegna
novembre	7	8.00 - 10.00	A-E	
	14	8.00 - 10.00	A-E	lancio
	21	8.00 - 10.00	F-O	
	28	8.00 - 10.00	F-O	consegna
dicembre	5	8.00 - 10.00	F-O	
	12	8.00-12.00	F-O	lancio
	23			consegna

# Gli obiettivi del corso



**IMPARARE A REDIGERE UN PIANO DI CONSUMER EDUCATION  
IN UN MERCATO REGOLAMENTATO**

# I docenti



**Rodolfo Maralli**  
Sales and Marketing Director Banfi |  
President Fondazione Banfi

# Il calendario: Wine Consumer Education

I semestre 2022		Nr lezione	Wine Consumer Education	PW
settembre	19	8.00 - 10.00		
	26	8.00 - 10.00	A-E	
ottobre	3	8.00 - 10.00	A-E	
	10	8.00 - 10.00	A-E	
	17	8.00 - 10.00	A-E	lancio
	24	18.00 - 20.00	F-O	
	31	18.00 - 20.00	F-O	consegna
novembre	7	8.00 - 10.00	F-O	
	14	8.00 - 10.00	F-O	lancio
	21	8.00 - 10.00	P-Z	
	28	8.00 - 10.00	P-Z	consegna
dicembre	5	8.00 - 10.00	P-Z	
	12	8.00-12.00	P-Z	lancio
	23			consegna

# Gli obiettivi del corso



**CAPIRE COME USARE LO SPORT  
COME STRUMENTO DI BRANDING**



# I docenti



**Marco Canigiani**

Marketing, Sponsorship, Events & Tv  
Rights Director S.S. Lazio S.p.A.

Nato a Roma, inizia la sua carriera nel mondo dello Sport nell'Ufficio Marketing della Juventus, successivamente sviluppa le sue conoscenze in Multinazionali della cosmetica e delle telecomunicazioni. Rientra nello sport nel 1998 con Il gruppo Benetton e dal 2000 è nella S.S. Lazio di cui è Direttore dell'Area Business

**FOCUS III**

**SPORT  
ENTERTAINMENT**

**MARKETING  
PLANNING**



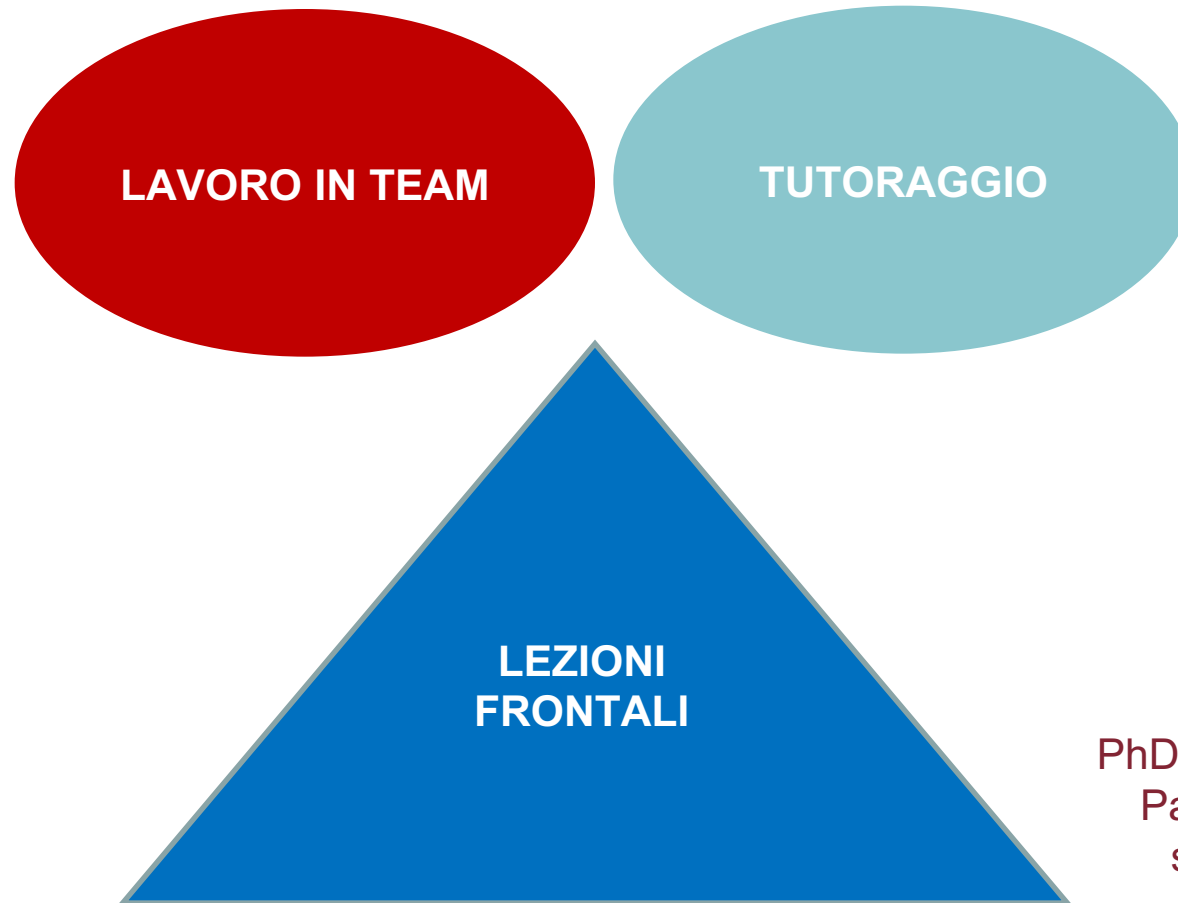
# Il calendario: Sport Entertainment

I semestre 2022		Nr lezione	Sport Entertainment	PW
settembre	19	8.00 - 10.00		
	26	8.00 - 10.00	F-O	
ottobre	3	8.00 - 10.00	F-O	
	10	8.00 - 10.00	F-O	
	17	8.00 - 10.00	F-O	lancio
	24	18.00 - 20.00	P-Z	
	31	18.00 - 20.00	P-Z	consegna
novembre	7	8.00 - 10.00	P-Z	
	14	8.00 - 10.00	P-Z	lancio
	21	8.00 - 10.00	A-E	
	28	8.00 - 10.00	A-E	consegna
dicembre	5	8.00 - 10.00	A-E	
	12	8.00-12.00	A-E	lancio
	23			consegna

# Metodologia didattica



# Tutor



**Andrea Giambarresi**  
PhD Candidate in Marketing Sapienza |  
Passionate about Digital Marketing  
strategies and digital evolution

# IL CORSO

*prova finale*

# Prova finale



# PW Premio Marketing: criteri di valutazione

**(fino a 10 punti)**

qualità tecnica del progetto:

applicazione dei concetti teorici, linguaggio corretto, completezza

**(fino a 5 punti)**

presenza certificata alle sessioni di tutoraggio  
e alle altre attività indicate durante le lezioni

**(fino a 5 punti)**

impegno, applicazione delle indicazioni ricevute,  
miglioramento continuo, originalità

# PW Focus: criteri di valutazione

**CIASCUN PW  
a 0 a 10 punti**

qualità tecnica del progetto:  
applicazione dei concetti teorici, linguaggio corretto, completezza

**IL VOTO**

**Media aritmetica semplice dei 3 Focus**  
Arrotondato per eccesso da 0,5 per difetto da 0,4

# Lo scritto: non frequentanti

## **Domande aperte**

da 3 a 5 domande aperte dai testi

## **Commento alla figura**

una figura tratta dal libro principale da integrare, commentare e spiegare

## **Case study**

un breve caso didattico da spiegare e integrare



# L'orale: facoltativo

## **Criteri di accesso**

*Frequentanti*

aver conseguito complessivamente almeno 26/trentesimi ai Project Work

*Non Frequentanti*

aver conseguito almeno 18/trentesimi alla prova scritta

## **Punteggio**

dai 3 ai 5 punti massimo

# IL CORSO

*materiali di studio*

# Frequentanti

## Dispense distribuite a lezione via Classroom

Mattiacci A., Pastore A. (2021, 2<sup>^</sup>ed) Marketing, Parte V, VI e VII

*Si da per scontata la conoscenza delle parti precedenti*

Di Gregorio et al. (2021) Il Marketing per una Società migliore, Guerini Next, Milano

# Non frequentanti

## TESTI PRINCIPALI

Mattiacci A., Pastore A. (2021, 2<sup>a</sup>ed) Marketing, Parte V, VI e VII

*Si da per scontata la conoscenza delle parti precedenti*

Di Gregorio et al. (2021) Il Marketing per una Società migliore, Guerini Next, Milano

## TESTI COMPLEMENTARI

Kotler P. et al (2017) Marketing 4.0 Dal tradizionale al digitale, Hoepli

*Rapporto Coop Consumi 2022 scaricabile online*

# IL CORSO

*Reminder*

# Le Classroom

## CANALE A-E

Codice corso Classroom: 3rmmieg  
*Tutor* Andrea Giambarresi

## CANALE F-O

Codice corso Classroom: do4eusl  
*Tutor* Angelo Baccelloni

## CANALE P-Z

Codice corso Classroom: sjsis7p  
*Tutor* Alessio Di Leo

# Le regole del gioco

## CONTATTI

la mail è uno strumento di contatto straordinario

## FREQUENZA

si sceglie se fare l'esame da Frequentante (F) o (NF): sono due programmi distinti

## SITO

la sezione Studenti di [albertomattiacci.it](http://albertomattiacci.it) contiene tutte le FAQ

## TESI

si compila un modulo dal sito e ci si mette in lista portandolo a ricevimento

## RICEVIMENTO

calendario comunicato via Twitter e sul sito



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA