Immagine reale, potenziale e ottimale dell'azienda

di Fabrizio Gritta

Pubblicato il 26 Febbraio 2022

Prosegue la disamina relativa alla **definizione dei fattori** che contribuiscono a **definire l'immagine aziendale**.
In particolare ci soffermeremo sulle tre accezioni di **immagine aziendale reale, potenziale e ottimale**, fondamentali per una **corretta campagna di comunicazione**.

Nell'articolo pubblicato su CommercialistaTelematico il 12 febbraio scorso, dal titolo *"I fattori dell'immagine aziendale"* , abbiamo definito i fattori che compongono l'immagine aziendale e ci siamo soffermati sul fondamento in base al quale "*gli elementi costitutivi dell'immagine non sono direttamente controllabili e determinabili dall'impresa*".

Ne consegue che il **management**, preso atto di tale presupposto, possa ideare una **campagna di comunicazione dell'identità** partendo proprio dall' **analisi dei tre fattori**: **ambientali, strutturali ed operativi**.

Arrivati a questo punto preme sottolineare che l'immagine aziendale è un argomento di maggiore complessità rispetto alla spiegazione razionale, che va oltre l'esame dei già menzionati elementi, dovuta essenzialmente alla difficoltà di *"determinare la presa di coscienza di una realtà che si considera esterna"*[1].

È opportuno, pertanto, operare una riflessione che introduce al problema degli schemi di percezione da parte degli interlocutori raggiunti.

Con l'intervento di oggi presentiamo le **diverse dimensioni dell'immagine aziendale**, tema propedeutico all'attività connessa alla progettazione di una campagna di comunicazione, atta a trasferire

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

in immagine percepita,

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D