



**DESIGN WORKSHOP**  
**TRIESTE, NOVEMBER 19<sup>TH</sup> 2018**

## TAVOLO DI LAVORO # 1

*“Strategic Support”*

## Tavolo “Strategic Support” – Brainstorming Stage

### USERS

- Service
- PMI

### NEEDS

- Riconoscersi come soggetto collettivo
- Riconoscibilità
- Esportazione
- Rappresentanza
- Valorizzazione della filiera
- Mancanza nel tessuto produttivo di una diffusa «cultura dell’audiovisivo»
- Mancanza di cultura dell’imprenditorialità

### SERVICES

- Catalogo degli skills
- Networking
- Lobbying su grandi agenzie
- Accesso a grandi gruppi
- Aggiornamento continuo sugli strumenti finanziari e tecnologici
- Visibilità e aggregazione per competitività/accesso al mercato
- Accompagnamento al business plan, Piano economico e finanziario, Value proposition

## Tavolo Strategic Support: design del servizio “*Catalogo Skills*”

SERVICE DESCRIPTION		SERVICE DELIVERY		
<b>Users</b> PMI (80-100, di cui 80% micro) Creativi e Registi (n. 200) Case di produzione (n. 20-30)	<b>Service proposition</b> Valorizzazione della filiera Ridefinizione delle competenze (specializzazione) Individuazione di partner più appropriati	<b>Actors</b> Cluster e suoi membri Mondo dell'audiovisivo Enti pubblici preposti al finanziamento	<b>Key activities</b> Definizione dei criteri e caratteristiche per la certificazione Diffusione catalogo per attivazione doimanda e offerta	<b>Resources</b> 2 persone full time per sei mesi
		ASSESSMENT		
<b>Channels</b> Piattaforma dedicata: definizione dei criteri e certificazione delle competenze a cura del cluster	<b>Usage</b> Ogni qualvolta sia necessario per la valorizzazione della filiera	<b>Challenges/Risks</b> Descrizione puntuale della competenza	<b>Expected impact</b> Valorizzare le competenze locali Aumento dell'occupazione	<b>KPIs</b> N. Accessi alla piattaforma N. Competenze (ex ante ed ex post) n. Contatti andati a buon fine

## TAVOLO DI LAVORO # 2

*“Cooperation”*

## Tavolo “Cooperation” – Brainstorming Stage

### USERS

- Service broadcast
- Società di produzione
- Associazioni culturali di settore

### NEEDS

- Accesso al credito
- Aggiornamento tecnologico
- Personale specializzato e consulenza
- Prospettive e crescita del business
- Conoscenze player del territorio

### SERVICES

- Gruppo di acquisto
- Piattaforma per condivisione interna di maestranze (tecniche e artistiche) e tecnologie
- Supporto al business planning
- Promozione di progetti in partenariato

## Tavolo Cooperation: design del servizio *“Sportello per stipula convenzioni con consulenti”*

SERVICE DESCRIPTION		SERVICE DELIVERY		
<b>Users</b> <i>Case di produzione</i> <i>Enti di formazione</i> <i>Istituzioni pubbliche</i> <i>Associazioni culturali</i>	<b>Service proposition</b> <i>Abbattimento dei costi</i> <i>Disponibilità a lungo termine</i> <i>e flessibilità del partner/consulente</i>	<b>Actors</b> <i>Professionisti specializzati</i> <i>Membri stessi del cluster</i>	<b>Key activities</b> <i>Contrattualistica</i> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Finanziaria e fiscale</i></li> <li><i>Autoriale</i></li> <li><i>Per co-produzione</i></li> <li><i>Giuridica</i></li> <li><i>marketing e distribuzione</i></li> <li><i>Assicurazione</i></li> </ul>	<b>Resources</b> <i>Servizio erogato inizialmente da risorse esterne. Col tempo potrebbe essere internalizzato</i>
		ASSESSMENT		
<b>Channels</b> <i>online, events, one-to-one, help desk.</i>	<b>Usage</b> <i>A necessità</i>	<b>Challenges/Risks</b> <i>Coordinamento e comprensione dei bisogni</i> <i>Le figure selezionate per erogare tali servizi non sono competenti</i>	<b>Expected impact</b> <i>Maggiore conoscenza e capacità di mettersi sul mercato</i>	<b>KPIs</b> <i>Tempi di risposta</i> <i>Qualità della risposta nei termini di costo e disponibilità el professionista</i>

## TAVOLO DI LAVORO # 3

*“Knowledge Transfer and Training”*

## Tavolo “Knowledge transfer and Training” – Brainstorming Stage

### USERS

- Imprese
- Professionisti
- Artigiani
- Artisti
- Enti-agenzie di formazione
- Parchi scientifico-tecnologici
- Università

### NEEDS

- Sviluppo di competenze specifiche
- Accesso a conoscenze tecnologiche avanzate
- Accesso a risorse
- Mappatura degli attori e delle rispettive competenze e relazioni
- Accesso a mercati nuovi, nazionali ed esteri
- Aggiornamento e «manutenzione» professionale

### SERVICES

- Matchmaking fra operatori
- Accompagnamento processi di apprendimento
- Sviluppo imprenditoriale
- Formazione su opportunità di finanziamento
- Monitoraggio di trend di innovazione
- Hub per servizi formativi comuni specifici
- Accesso a servizi di eccellenza

## Tavolo Knowledge Transfer & Training: design del Servizio “*Hub per sviluppo di servizi formativi*”

SERVICE DESCRIPTION		SERVICE DELIVERY		
<b>Users</b> Imprese Professionisti Artigiani Artisti Enti/agenze di formazione Parchi scientifici Università	<b>Service proposition</b> Offerta servizi integrati, aggiornati ed esclusivi (up to date)	<b>Actors</b> Enti agenzie di formazione Parchi scientifici Università Stakeholder	<b>Key activities</b> Mappatura dei bisogni formativi, monitoraggio dinamico Sviluppo prospettico di servizi formativi Identificazione domanda-offerta Sviluppo competenze gestionali e di fund raising	<b>Resources</b> Sviluppo piattaforma Alimentazione e monitoraggio Comunicazione Monitoraggio mercato Staff e servizi esterni (due persone fulltime)
<b>Channels</b> Canali online, one to one, matchmaking, di Gruppo Per più efficacy: online o blended (misti) o piccoli gruppi (tailor made)	<b>Usage</b> Erogazione continua sulla base delle necessità → tailor made	<b>Challenges/Risks</b> Sfida = fare Sistema Rischi: sovrapposizione anche con altri cluster e con i servizi già erogati Acquisizione e alimentazione	<b>Expected impact</b> Miglioramento competitività Facilità accesso ai servizi di sviluppo professionale	<b>KPIs</b> N. Operatori formati N. Servizi formativi erogati N. imprese/professionisti formati

## TAVOLO DI LAVORO # 4

### *“Promotion and Marketing”*

## Tavolo “Promotion and marketing” – Brainstorming Stage

### USERS

- A.L.A. Associazione dei lavoratori dell'audiovisivo
- Int/Est
- Case di produzione/Distributori
- Case di produzione/servizi audiovisivi

### NEEDS

- Ricerca investitori esteri
- Promozione servizi audiovisivi regionali
- Promozione prodotto audiovisivo
- Audience design
- Promozione del sistema audiovisivo FVG

### SERVICES

- Costruzione portfolio progetti
- Pacchetti media outlet
- Condivisione database audience
- PR/Strategia

## Tavolo “Promotion and marketing”: design del servizio “*Promozione prodotti audiovisivi*”

SERVICE DESCRIPTION		SERVICE DELIVERY		
<b>Users</b> <i>Case di produzione</i>	<b>Service proposition</b> <i>Migliore posizionamento del prodotto</i> <i>Raggiungimento del pubblico potenziale</i> <i>Commercializzazione</i>	<b>Actors</b> <i>Fondo FVG (x eventi)</i> <i>Società specifiche di consulenza:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PR</li> <li>• Analisi mercato</li> <li>• Agenzia stampa</li> <li>• Digital MKT</li> </ul>	<b>Key activities</b> <i>Eventi</i> <i>Analisi puntuale di ogni singolo caso a mezzo consulente</i> <i>Premialità (maggiori punti per progetti che si rivolgono al cluster per servizi PR)</i>	<b>Resources</b> <i>Evento 5000 euro x anno</i> <i>Un consulente fulltime per un anno</i> <i>Online: 10.000 euro per partire + 3.000 euro per mantenimento</i>
		ASSESSMENT		
<b>Channels</b> <i>Eventi con case studies</i> <i>Consulente analista mercato cinematografico</i> <i>Piattaforma on-line di aggregazione</i>	<b>Usage</b> -	<b>Challenges/Risks</b> <i>Ritrosia e sfiducia delle case di produzione</i> <i>Discontinuità del servizio</i>	<b>Expected impact</b> <i>+ visibilità</i> <i>+ commercializzazione</i> <i>Miglioramento dell'intero comparto</i>	<b>KPIs</b> <i>N. Eventi a cui si partecipa</i> <i>Numero vendite</i> <i>Uscite stampa</i> <i>Singoli visitatori su online</i> <i>Analisi awareness</i>