



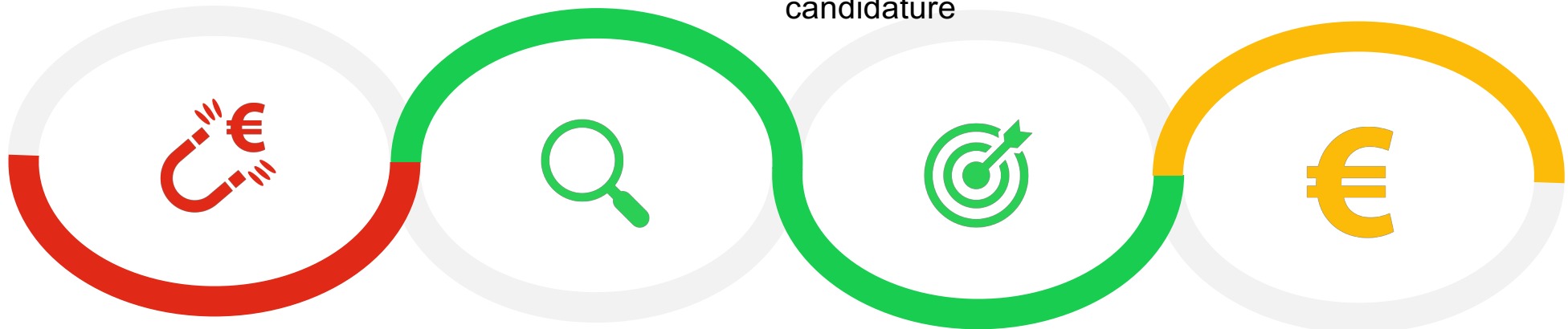
IPOTESI SERVIZI «CORE»

Lo Sportello Bandi

Il processo di generazione di valore

Bisogno

Trovare risorse per finanziare nuovi progetti



Obiettivo 2

migliorare la capacità di risposta ai bandi ed il tasso di successo delle candidature

Obiettivo 1

Conoscere e selezionare le opportunità offerte dai bandi pubblici

Outcome

+ risorse economiche
+ progetti

Service Delivery

Canali



Sito web del cluster



Mailing



Comunicazione 1to1



Workshop e seminari

Key activities

Monitoraggio bandi e raccolta informazioni sui singoli bandi

Sistematizzazione e pubblicazione informazioni

Lettura e analisi dei contenuti dei singoli bandi

Organizzazione eventi

Matchmaking bando/associato

Supporto individuale per candidatura/rendicontazione

Attori

SERVICE PROVIDER

Cluster managing company con personale interno

UTENTI

Membri del Cluster

Risorse

HR: un esperto di settore per monitoraggio e consulenza bandi

IT: website del cluster

Altro: supporto per web-management, supporto per event-management, aule e sale per eventi e seminari.

Gli output generati dalle attività

Key activities

Output

Monitoraggio bandi e raccolta informazioni sui singoli bandi

Feed continuo di aggiornamenti sui bandi in uscita

Sistematizzazione e comunicazione informazioni

Pagina web riservata ai soci
Newsletter periodica

Studio e analisi dei contenuti dei singoli bandi

Expertise interna,
Specializzazione settoriale

Organizzazione eventi

Incontri formativi, eventi di networking e knowledge sharing

Matchmaking bando/associato

Alert push sui singoli associati

Supporto individuale per candidatura/rendicontazione

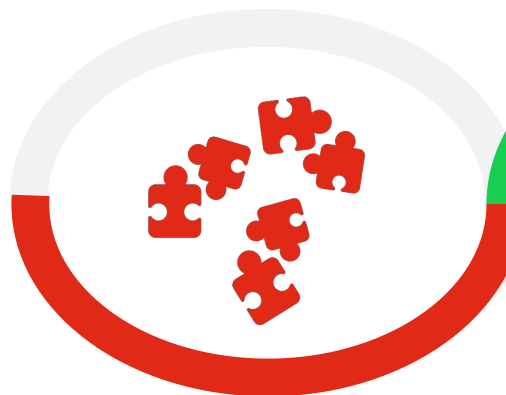
Consulenze per project building, redazione progetti e PM

II Catalogo Skills

Il processo di generazione di valore

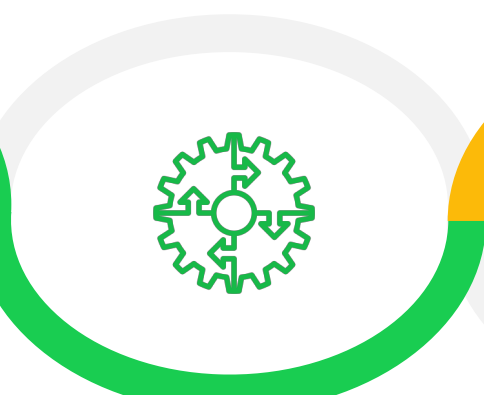
Bisogno

Superare la frammentazione del settore



Obiettivo 2

Promuovere sinergie e collaborazioni tra i membri del cluster



Obiettivo 1

Creare consapevolezza diffusa delle competenze locali



Outcome

+ Collaborazioni BtoB
+ Qualità dei progetti presentati

Key activities

Mappatura degli attori locali e delle loro competenze

Identificazione dei tutti i player locali del settore

Definizione criteri per la profilazione

Profilazione attraverso desk research

Coinvolgimento degli attori (survey e 1 to 1 meeting) e revisione congiunta del profilo

Formalizzazione del data-base analitico degli attori e delle loro competenze

Messa a disposizione del catalogo e aggiornamento

Progettazione strumento digitale per la consultazione

Pubblicazione della Catalogo su website del Cluster

Continuo popolamento e aggiornamento della base dati



Service Delivery

Canali



Sito web del
cluster



Comunicazione
1to1

Risorse

HR: una esperto di settore per
monitoraggio e consulenza bandi

IT: website del cluster

Altro: supporto per web-
management, supporto per
event-management, aule e sale
per eventi e seminari.

Attori

SERVICE PROVIDER

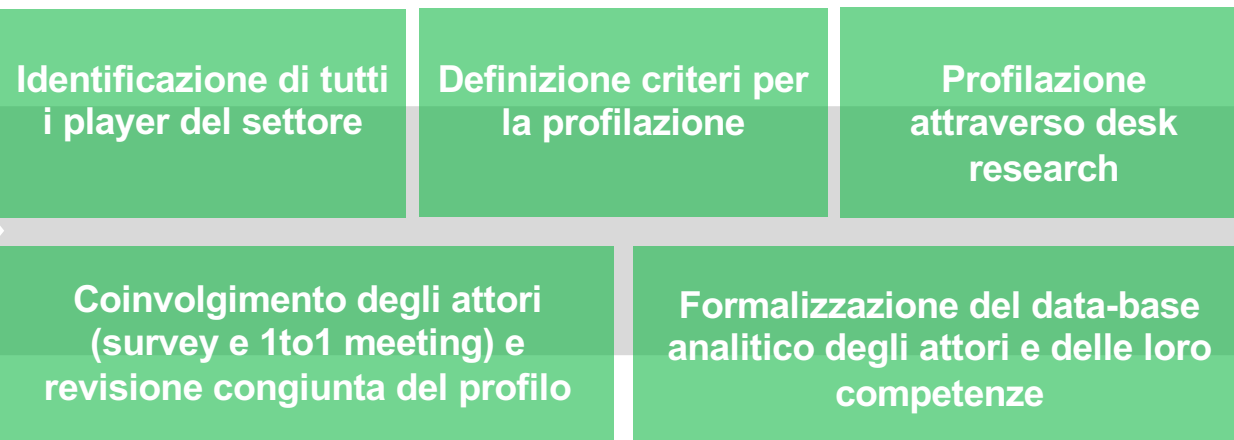
Cluster managing company
con personale interno

UTENTI

PMI | GI | ODR/RTO
Enti pubblici

Gli output generati dalle attività

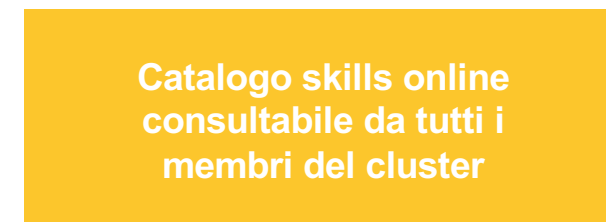
Key activities: mappatura



Output



Key activities: catalogo skills on line



Sportello Convenzioni

Il processo di generazione di valore

Bisogno

Accedere a servizi professionali altrimenti troppo costosi



Obiettivo 2

Ottenere sconti da fornitori di servizi professionali attraverso forme di acquisto collettivo.



Obiettivo 1

Identificare i servizi professionali necessari ai membri del cluster e «certificare» la qualità del provider

Outcome

+ Efficienza (riduzione costi operativi)
+ Sostenibilità del business



Service Delivery

Canali



Sito web del cluster



Comunicazione 1to1

Key activities

Indagine sui fabbisogni dei membri del cluster in termini di accesso a competenze e servizi specifici

Mappatura dei potenziali fornitori di servizi in grado di soddisfare tali esigenze

Valutare e selezionare i fornitori e negoziare con loro un accordo dedicato

Aprire ai membri del cluster l'opportunità di entrare in contatto con i fornitori di servizi.

Raccogliere i feedback degli utenti

Attori

SERVICE PROVIDER

Cluster managing company con personale interno

+

Professionisti e imprese specializzate

UTENTI

Membri del cluster
In particolare le PMI

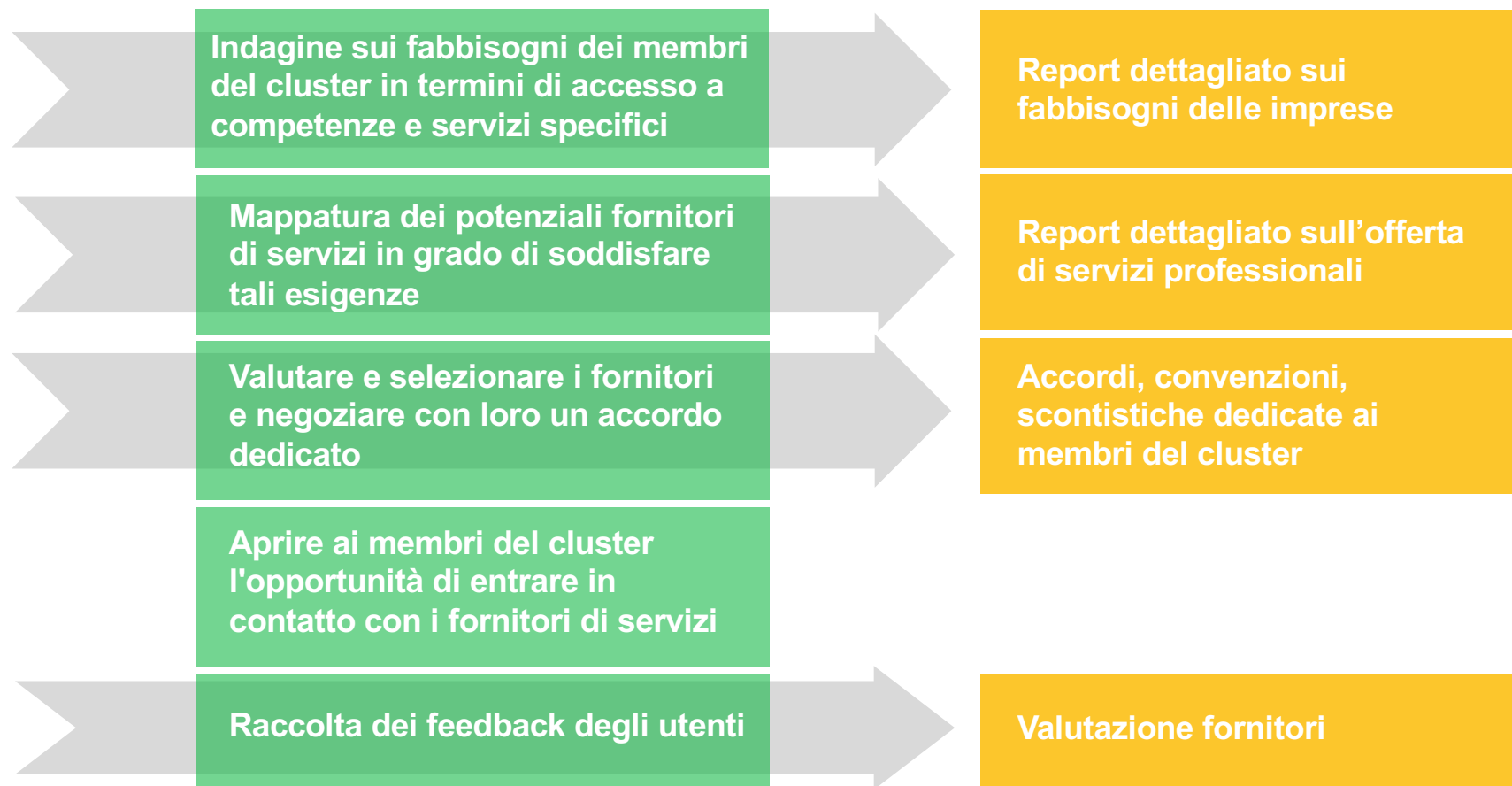
Risorse

HR: un manager per gestione raccolta bisogni e negoziazione accordi con i fornitori

Gli output generati dalle attività

Key activities

Output



Promozione e posizionamento

Il processo di generazione di valore

Bisogno

Promozione del sistema audiovisivo, dei suoi servizi e prodotti



Obiettivo 2

Sviluppare una piattaforma di marketing comune



Obiettivo 1

Sviluppare un «brand» collettivo capace di valorizzare le eccellenze locali anche a livello internazionale

Outcome

+ **Visibilità**
+ **Clienti**



Service Delivery

Canali



Sito web del cluster



Social media



Eventi



Comunicazione 1to1

Key activities

Creazione sezione del sito web del cluster dedicata alle attività promozionali (presentazione del patrimonio regionale, eventi, ecc.)

Creazione e sviluppo di strumenti di marketing dedicati (digitali e non digitali)

Sviluppo e mantenimento attivo della presenza del cluster sui social media

Organizzazione di almeno 1 evento annuale per la promozione del cluster

Identificazione e selezione di un esperto marketing (interno o esterno)

Creazione e gestione di un sistema di matchmaking di idee/progetti (event. online → confidenzialità?)

Attori

SERVICE PROVIDER

Cluster managing company con personale interno

+

Consulenti esterni

UTENTI

Membri del Cluster

Risorse

HR: un market expert dedicato all'attività di Business development

IT: website del cluster

Altro: supporto per web-management, supporto per event-management, aule e sale per eventi e seminari, supporto per

Gli output generati dalle attività

Key activities

Output

