

**Montebello della Battaglia (PV), 29/07/2021 ore 10:00**

**VERBALE RIUNIONE**

Presenti:

<b>Società</b>	<b>Rappresentante 1</b>	<b>Rappresentante 2</b>	<b>Rappresentante 3</b>
3Service S.r.l.	Francesca Panzuti Bisanti		
Adriano Vico	Adriano Vico		
Alfa Service S.r.l.	Valter Giusti		
Alpimedia C. S.n.c.	Daniele Martin	Debora Prot	
And Italia s.r.l.	Giancarlo Scaglia		
ATI Payroll S.r.l.	Arnaldo Tiranti		
B2Solutions S.r.l.	Ezio Bertellino (con delega)		
BE Team S.r.l.	Saad Jaran		
Blend IT S.r.l.	Stefano Galluzzo	Matteo Fiume	
Blue Day S.r.l.	Enzo Carolo		
Cad One S.r.l.	Tiziana Varetto		
Cronos S.r.l.	Enrico Marioni		
CS Tecnica S.n.c.	Giovanni Barbieri	Mario Barbieri	
Didelme Sistemi S.r.l.	Luigi Borghi		
Easysystem di Fabio Rossi	Fabio Rossi		
Elepta S.a.s.	Luca Paolo Bertini		
Emitel S.r.l.	Alberto Vallino		
Gemini Consult S.r.l.	Maurizio Zuglian (con delega)		
General Computer Italia	Massimiliano Barera	Szilvia Gulyas	
Gruppo EDC S.r.l.	Enrico Panzuti Bisanti		
Gruppo Sfera S.r.l.	Mauro Riva		
HBT SA S.r.l.	Ezio Bertellino		
Ideaas S.r.l.	Luca Lorenzon (con delega)		
Imprimis S.r.l.	Davide Rascioni		
Informatica ZETA S.r.l.	Maurizio Zuglian		
Ki-Tech S.r.l.	Simone D'Angelo		
M2 Informatica S.r.l.	Giorgio Montù		
S.I.A. S.r.l.	Davide Bernini		
Sinergica S.r.l.	Luca Lorenzon (con delega)		
Software Solutions S.r.l.	Giulio Valeri		
Systema S.r.l.	Andrea Capra		
TI&L S.r.l.	Luca Lorenzon (con delega)		
Windson	Claudio Uccheddu		
Jinni S.r.l.	Roberto Negro	Eleonora Borri	
Studio Del Bene	Giuseppe Del Bene		
Studio Cocuzza & Associati	Giacomo Gori		
Volo S.r.l.	F. Panzuti Bisanti (con delega)		
Consorzio Oierre	Luca Lorenzon	Loredana Latronico	

Assenti:

<b>Società</b>
Crolla Sistemi S.r.l.
Gariboldi Alberto Group S.r.l.
Opiquad S.r.l.
Teuron S.r.l.
Vertigo Consulting S.r.l.

## ORDINE DEL GIORNO

- 1. Benvenuto, programma e saluto del Presidente**
- 2. Cross selling: nuovo sito e dashboard**
- 3. Progetto Fogliolina Verde**
- 4. Presentazione nuovi soci**
- 5. Progetto Servizi e Soluzioni «Try & Buy»**
- 6. Nuovi progetti Oierre (Progetto Startup e Presentazione Startup Zero, CRM Consortile)**
- 7. Le voci dell'Assemblea**

## VERBALE

Inizio dei lavori ore 10.50

### **1. Benvenuto, programma e saluto del Presidente**

Il Presidente G. Montù saluta l'Assemblea e ringrazia tutti i partecipanti per la loro presenza. Introduce le attività che sono state realizzate nel corso del primo semestre a cominciare dalla rivisitazione del sito Oierre, per consentire ai Consorziati una maggiore interazione.

È stata creata un'area riservata nella quale ogni Consorziato abbia la possibilità di esplorare le soluzioni proposte dagli altri Soci, effettuare ricerche mirate attraverso l'uso di parole chiave e, soprattutto, svolgere un'azione di cross selling attraverso l'utilizzo di una nuova piattaforma.

La Dashboard, sviluppata da HBT SA, nasce come conseguenza dell'attività dei Tavoli di Lavoro e rappresenta quanto di più centrato si sia riusciti a fare, in questi anni, per fare business in modo organizzato. È però fondamentale che siano presenti i clienti di tutti i Consorziati per moltiplicare le opportunità di business per tutti.

È stata ideata l'iniziativa green "Fogliolina Verde", in via di definizione dal punto di vista progettuale, già recepita da alcuni Consorziati. Per una realtà come quella del Consorzio può rappresentare un valore aggiunto a livello elevato.

È stato promosso il progetto Start Up per favorire l'ingresso nel Consorzio di giovani imprese, con imprenditori che abbiano progetti di valore da diffondere su un pubblico di clienti che ancora non hanno. Oierre può fare da volano in questo senso nella reciprocità di idee, competenze e progettualità; si tratta di aziende che non hanno una storicità da difendere, ma quel tipo di spregiudicatezza e di freschezza che ai Consorziati più consolidati manca e la loro frequentazione può risvegliare quella visione imprenditoriale che diventa sopita nel corso degli anni.

Per l'attività di recruiting ci si è ricondotti all'obiettivo iniziale di ricerca di quella parte di Consorziati non informatici, ovvero aziende che rispondano agli scopi del Consorzio ma che siano trasferibili come valore ai clienti.

In questi mesi si è lavorato per inserire nuovi potenziali Soci attraverso un evento che ha avuto luogo lo scorso 1° luglio in Toscana e per il quale invita F. Panzuti Bisanti a relazionare la giornata.

F. Panzuti Bisanti, a seguito del successo dell'evento appena svolto, preannuncia una serie di nuovi incontri che avranno luogo in autunno, sulla base dello stesso format ma di dimensioni più ridotte, sulle province di Milano, Cuneo, Torino e sul Veneto.

La partecipazione dei Consorziati nel coinvolgere nuovi potenziali Soci è stata significativa e quindi si invita, per il futuro, a manifestare la stessa propositività.

G. Montù conclude presentando il Progetto Avellino per la costituzione di una Academy in collaborazione con Confindustria Avellino e l'Università di Salerno; l'iniziativa, ancora in fase di sviluppo e concretizzazione, potrebbe diffondere e dare visibilità a Oierre in una Regione strategica. Per il prossimo 5 e 6 dicembre è previsto un congresso internazionale nel quale verrà presentato il modello Oierre.

Prima di lasciare la parola a L.P. Bertini, alla luce di tutte le iniziative elencate, promosse dal Consiglio Direttivo e sviluppate attraverso i Gruppi di Lavoro, invita i Consorziati che ancora non l'abbiano fatto, a definire la profilazione del Parco Clienti indispensabile per incrementare le opportunità di business.

## **2. Cross selling: nuovo sito e dashboard**

L.P. Bertini presenta in modo più dettagliato il nuovo sito Oierre, al quale è ora possibile accedere attraverso due modalità di consultazione: per chi fa già parte di Oierre e per chi vuole usufruire dei servizi Oierre. La Homepage, così rivisitata, rimanda immediatamente all'area di interesse.

Sono state sviluppate alcune sezioni per rendere il sito più efficiente:

- Area riservata ai Consorziati
- Area di cross selling
- Area Accordi
- Documenti ufficiali
- Gruppi di lavoro

Il primo obiettivo di abbassare il numero di mail inviate è stato in parte raggiunto.

Le interazioni sono state parecchie fin dalla presentazione avvenuta ai primi di giugno.

Illustra nel dettaglio la vera novità del sito ovvero piattaforma dedicata al cross selling, spiegando come, attraverso opportuni filtri, sia possibile individuare un target di potenziali clienti sui quali fare attività grazie alla collaborazione dei Soci proprietari dei parchi clienti.

I Tavoli di Lavoro costituiscono sicuramente un'occasione insostituibile per incontrarsi vis a vis, presentare le proprie aziende e dar luogo ad un confronto reciproco ma, l'utilizzo corretto e proficuo della piattaforma, può sviluppare concretamente il cross selling e incrementare quel processo di attività che portino alla nascita e chiusura di trattative.

L. Borghi presenta l'iniziativa "Pitch & Meet", una formula di presentazione già diffusa, di breve durata, proposta per incrementare le relazioni tra i Soci.

L'iniziativa si strutturerà attraverso una serie di *ApeOierre* con frequenza quindicinale a partire da settembre nei quali n. 5 aziende, di cui n. 3 di recente iscrizione e n. 2 storiche, avranno 4 minuti ciascuna per mettere in luce le proprie qualità e 6 per rispondere a eventuali domande.

Lo scopo è di colpire l'attenzione, suscitare interesse, spiegare plus, cosa ci si propone, cosa ci si aspetta dal Consorzio. Non si tratta quindi della presentazione di prodotto ma della propria azienda. L'incontro verrà registrato e pubblicato sul sito per essere consultato.

Il calendario degli incontri verrà diffuso appena definito.

E. Bertellino prende la parola per illustrare la Dashboard per il cross selling, sviluppata per aumentare il fatturato indotto che nasce cioè dalla collaborazione tra i Soci.

Per sviluppare il progetto è partito da una analisi della situazione delle royalty al 1° semestre 2021, per la quale il numero dei Consorziati che hanno interagito è pari a n. 22 su n. 40.

G. Montù interviene brevemente per sottolineare, alla luce di questa ultima considerazione, che per quanto il Consorzio stia facendo di tutto per moltiplicare le opportunità di crescita per ogni Socio, è indispensabile che ciascuno risponda in modo altrettanto fattivo, che i contatti generino relazioni e queste ultime trattative concrete.

S. Galluzzo precisa che il problema di una scarsa partecipazione attiva ci sia sempre stato, non per mancanza di volontà del singolo ma per un assorbimento totale dai propri impegni; ripropone quindi l'assunzione di una figura commerciale che possa farsi carico di sviluppare la rete commerciale per conto dei Consorziati.

G. Montù, premesso che una nuova risorsa rappresenti un costo importante per il Consorzio, invita piuttosto a riflettere sul come portare direttamente il titolare dell'azienda da un cliente costituisca un valore imprescindibile e possa essere più incisivo e competente di qualsiasi commerciale.

E. Bertellino, riprendendo il suo intervento e condividendo la riflessione di G. Montù, conviene quanto sia difficile trovare nuovi clienti e come l'Hub Oierre possa facilitare notevolmente questa ricerca e dar luogo ad un'attività commerciale mirata, intesa a migliorare anche la capacità di collaborazione.

Riepilogando quanto detto sopra, elenca i 4 strumenti messi a disposizione di ogni Socio per favorire una crescita del proprio parco clienti e del proprio business:

- Dashboard clienti: è possibile filtrare per categorie, codici ATECO, n. dipendenti, fatturato, area geografica o Hub Consorziato e selezionare potenziali clienti che rispondano al proprio target;
- Survey: conoscere le aree di interesse dei propri clienti attraverso la diffusione via email di un questionario web da parte di ogni singolo Consorziato, analisi dei risultati per recepire le loro reali esigenze.

- “Pitch&meet”: iniziativa già presentata da L. Borghi
- CRM: progetto presentato da G. Barbieri.

G. Barbieri informa i Consorziati circa lo sviluppo di un CRM da parte di M. Spreafico di B2 Solutions S.r.l., uno strumento messo a disposizione per la gestione delle opportunità e il calcolo delle royalty. È stato redatto un Manuale d’uso per l’utilizzo della piattaforma che verrà presentata attraverso un webinar dopo l’estate.

E. Bertellino viene invitato ad inserire nella Dashboard di cross selling la ricerca del codice Ateco.

D. Martin chiede come procedere per l’aggiornamento della banca dati del proprio parco clienti.

G. Montù, per concludere, invita i Consorziati ad utilizzare efficacemente gli strumenti che sono stati messi loro a disposizione, suggerendo di effettuare una estrazione di dati, fissare degli incontri con altri Soci e fare un’azione comune per stabilire un criterio di reciprocità.

### **3. Progetto Fogliolina Verde**

L.P. Bertini presenta il progetto “Fogliolina Verde” che innesca un meccanismo di economia circolare e punta sul cliente attento alle tematiche ambientali.

È necessario creare un Gruppo di lavoro che svolga un’azione di sensibilizzazione sui Consorziati, raccolga idee e proposte sul riciclo che possano essere veicolate dal Socio al Consorzio e viceversa. Negli ultimi 12-24 mesi è avvenuta un’accelerazione da parte dei player che hanno completamente capovolto la propria strategia di brand, puntando sullo smaltimento e sul risparmio energetico.

Grazie allo stimolo di T. Varetto e S. Galluzzo che hanno promosso il progetto, si sta valutando con estrema fatica il progetto carta zero attraverso la firma digitale e il riciclo dell’hardware.

Uno dei vantaggi di questa iniziativa è il modo di comunicare che diventa più efficace e credibile, promuove una strategia che diventa leva competitiva e accresce il valore del brand Oierre.

L’adesione all’iniziativa consente inoltre di accedere a formule di finanziamento a livello locale.

Si raccolgono candidature per la costituzione di questo nuovo Gruppo di Lavoro.

G. Montù sottolinea il messaggio di atteggiamento virtuoso che viene veicolato ai clienti.

### **4. Presentazione nuovi soci**

L.P. Bertini presenta i nuovi Consorziati del 2021: And Italia s.r.l, Alfa Service S.r.l. e Imprimis S.r.l.

G. Scaglia presenta And Italia, nata nel 2017, con sede a Torino, si occupa di Intelligenza Artificiale: progetti custom software, analisi dati e assistenti virtuali, sottoforma di avatar in 3D, chat sul sito, app o assistenti telefonici, opportunamente addestrati per fornire informazioni per un contesto aziendale, per un evento, anche nelle linee di produzione per supportare gli operatori in tempo reale.

Per il Consorzio possono proporre prodotti, sviluppo custom, consulenza e partnership.

V. Giusti presenta il Gruppo Alfa di Lucca, specializzata in ambito IT, n. 60 dipendenti in totale, si occupa di affiancare le aziende nel comparto IT, della consulenza e della formazione attraverso tre divisioni: Alfa Service, Alfa Consult e MetodoIn.

Settori merceologici: cartiere, luxury moda, calzaturifici e pelletteria.

Al Consorzio possono offrire la propria competenza e specializzazione.

D. Rascioni presenta Imprimis S.r.l. nata 10 anni fa a Cabiato (CO), e conta su un gruppo di persone molto affiatato. Si occupano di sistemi di stampa e certificazioni ma il valore aggiunto è l'assistenza, l'attenzione sul cliente, la cura maniacale che li distingue dal resto della concorrenza.

Grazie alla pandemia hanno sviluppato una formula sul costo copia per un risparmio dei costi di stampa.

L'obiettivo è aumentare le vendite e accrescere il parco clienti ma anche ampliare le proprie competenze e offrire la propria professionalità.

## **5. Progetto Servizi e Soluzioni «Try & Buy»**

L.P. Bertini introduce un nuovo progetto che rientra nel cross selling, uno strumento pratico per generare opportunità. Coordinato da un Gruppo di lavoro, vuole offrire ai clienti l'accesso ad un bouquet di servizi e prodotti a condizioni esclusive.

Il Consorzio cosa guadagna: diffondere il brand Oierre attraverso dei testimonial e il testimonial principale è il Consorziato.

E. Marioni, ideatore dell'iniziativa, in riferimento alla valutazione dell'inserimento di una risorsa commerciale, precisa che la situazione attuale sia ancora delicata motivo per il quale la ricerca è stata momentaneamente sospesa.

Per accrescere le opportunità di vendita ha ideato questa iniziativa per proporci sui clienti a condizioni vantaggiose e per un tempo limitato.

È stata inizialmente inviata una mail a tutti i Consorziati per chiedere chi fosse interessato ad aderire, sono state catalogate e raccolte le candidature, esaminate nel Consiglio Direttivo. A settembre verrà inviata una seconda comunicazione nella quale si chiederà l'autorizzazione ad ogni Consorziato per poter procedere sul proprio parco clienti e la risposta ricevuta verrà registrata. In caso di nessuna risposta entro 10 giorni, verrà applicata la regola del silenzio assenso.

Al momento i Consorziati che hanno aderito al progetto sono n. 11 per un totale di n. 23 proposte, le iscrizioni non sono chiuse quindi chi volesse aderire può ancora proporsi.

Lo scopo dell'iniziativa, che consiste nell'offrire prodotti e servizi a costo zero o a condizioni eccezionali, vuole rappresentare una crescita in termini economici ma anche di diffusione del brand. Per concludere, caldeggia l'invito di G. Montù alla profilazione del parco indispensabile per consentire ai Consorziati di crescere.

## **6. Nuovi progetti Oierre (Progetto Startup e Presentazione Startup Zero, CRM Consortile)**

F. Panzuti Bisanti presenta il progetto Start Up per il quale verrà valutato l'ingresso di nuove aziende con progetti interessanti per il Consorzio, sulla base di una serie di parametri opportunamente studiati ma valutabili di caso in caso.

G. Montù precisa che tali parametri saranno soggetti a valutazione non fiscale in quanto si darà rilevante importanza alla produzione di valore che le Start up possono fornire al Consorzio.

La bozza di accordo con Réseau Entreprendre Piemonte, associazione che si occupa di promuovere e sostenere le giovani imprese, è stata definita.

Presenta Roberto Negro di Jinni S.r.l., la Start up Zero candidata del Consorzio.

R. Negro presenta *Kanzan*, soluzione che si occupa dello scambio e della condivisione di materiale documentale in ambito principalmente fiscale e medico.

Nati dalla cultura del rispetto dei dati, che costituiscono il bene più prezioso da preservare, offrono soluzioni di integrazione di servizi con gestionali esistenti.

## **7. Le voci dell'Assemblea**

Nessun commento.

Avendo esaurito gli argomenti posti all'ordine del giorno e nessuno chiedendo la parola, il Presidente dichiara sciolta l'Assemblea alle ore 13.50 previa lettura, approvazione e sottoscrizione del presente verbale.

29/07/2021

Giorgio Montù, Presidente

Fine dei lavori ore 13.50