

Spazio PMI

Nacerà a novembre una nuova sezione all'interno di Spazio Impresa (www.spazioimpresa.biz) in collaborazione con Verbania Marketing (www.business-world.it).

L'obiettivo della rubrica è offrire utili consigli a chi opera nel campo delle piccole e medie imprese. Il taglio, quindi, sarà sempre estremamente operativo.

Ogni mese si metteranno a disposizione sul portale dei lettori dei validi strumenti per migliorare la gestione dell'impresa e agevolare la gestione dei dati.

Chi desidera suggerire tematiche ed argomenti di interesse può farlo inviando una mail a:

- redazione@spazioimpresa.biz
- info@business-world.it




AEROPORTI DI PUGLIA



My[M]arketingNet
IL PORTALE DEI BUSINESS

Sinceramente siamo un po' stufo di sentirci dire che le cose vanno male e che l'Italia è un paese in crisi. Lo sappiamo tutti o quasi, e ce ne rendiamo conto ogni giorno dialogando con impiegati ed operai ma anche con imprenditori o liberi professionisti.

La crisi è un dato di fatto che non va nascosto (il governo sbaglia a raccontare un'Italia che non c'è) ma neanche enfatizzato (l'opposizione sbaglia a professare un "pessimismo cosmico" che non aiuta) va più semplicemente affrontata.

Come? Con serietà, impegno, fiducia, competenza scegliendo le persone giuste ma soprattutto parlando meno e lavorando di più.

Una classe dirigente credibile (in politica come nel mondo imprenditoriale, nella scuola come nel sociale) trova in questi momenti la spinta per innovare, per cercare strade nuove senza "predicare" ma lavorando sui numeri, sui casi di eccellenza senza

Dal Dire

In momenti come questo nel quale le cose non vanno bene che il pragmatismo e la "voglia di fare" diventino il mo

soffermarsi troppo sul problema ma cercando, proponendo e soprattutto realizzando soluzioni.

Bene, soprattutto in questo l'Italia dell'ultimo quinquennio è mancata. E' mancata quello spirito "italico" fatto di pragmatismo, innovazione e spregiudicatezza che storicamente ci ha sempre contraddistinto.

Tralasciando il problema e venendo alla soluzione, ognuno di noi nel suo piccolo, nello studio associato come nella piccola bottega artigiana, nella grande azienda come negli organismi sindacali può fare qualcosa: introdurre piccole o grandi novità che di fatto apportino dei cambiamenti.

La crisi che sta attraverso il mondo occidentale, paradossalmente ci fornisce una grande opportunità: cambiare ed innovare.

E' il momento di criticare meno e agire di più, è il momento di guardare agli interessi generali e non a quelli particolari, è il momento di realizzare reti e fare "sistema", è il momento di programmare di più guardando avanti e soprattutto lontano, è il momento giusto per spazzare via un modo di pensare ed agire fatto di raccomandazioni e relazioni privilegiate in tutti i campi ed in tutti i settori. Ognuno, nel suo ruolo sociale e professionale, piccolo o grande che sia,

Spazio Impresa cresce

Far crescere la cultura imprenditoriale attraverso le partnership. Il caso Spazio Impresa.

Creare un portale, per di più di informazione, non significa solamente progettare e metterlo in rete. Un'operazione fondamentale per la buona riuscita del progetto è quello di farlo conoscere al maggior numero possibile di navigatori internet. In un'era dominata da leggi sulla privacy, la partnership costituisce un'ottima strada per sviluppare una politica di visibilità su web.

Un'esperienza del genere Spazio Impresa l'ha testata in questi anni di attività.

In rete sono state sviluppate partnership e collaborazioni con società che operano sul web prevalentemente in ambito comunicazione e marketing con cui condividere valori e idee su come diffondere la cultura imprenditoriale in Italia.

Tali partnership hanno permesso l'aumento dei visitatori del sito, la



notorietà del portale, la distribuzione in luoghi (l'aeroporto di Bari, la sede Assindustria di Bari) ed occasioni (convegni, seminari, fiere specializzate) strategici.

Per il futuro la strada è quella di incrementare questo network e sviluppare nuove forme di cross-promotion.

Questo lo spirito con cui nasce questo mese "Spazio PMI", la sezione

di Spazio Impresa dedicata alle piccole e medie imprese in collaborazione con uno dei nostri partner attuali, Verbania Marketing e l'ufficializzazione della collaborazione con Mercato Globale.

Gli interessati ad avviare una partnership con Spazio Impresa, in base ad obiettivi comuni, può inviare una email a Rosvanna Lattarulo (r.lattarulo@spazioimpresa.biz).

ATTENZIONE A...

Alcuni consigli pratici per chi intende avviare politiche di cross-promotion e cercare partner:

- il primo passo è trovare siti e/o portali analoghi o complementari (non è necessario che siano troppo grandi e noti; si consiglia di proporre forme di cross-promotion a siti con un analogo numero di visitatori. Chi è troppo noto potrebbe non avere tempo per ascoltare la nostra proposta);
- fare una proposta solo se si ha un'idea precisa delle finalità e delle modalità di collaborazione possibili;
- capire di cosa il sito del potenziale partner si occupa e quali vantaggi si potrebbero ricavare da una partnership;
- capire la filosofia di chi gestisce il sito ed il taglio ch'esso ha (sensibilità verso la concretezza, tecnologie evolute, frequenza di aggiornamento);
- se si concorda uno scambio banner fate attenzione alla sua collocazione (entrambi i partner possono scegliere il posizionamento in una sezione interna o in home page, in cima o in testa alla pagina);
- oltre allo scambio banner è possibile sviluppare altre operazioni congiunte (questo tipo di partnership è più evoluta ed impegnativa rispetto alla precedente ed è consigliabile a chi desidera rafforzare i legami con i partner già esistenti) come ad esempio il lancio di iniziative comuni sia on line (es. sondaggi, conference on line) che off line (organizzazione eventi, agevolazioni e sconti per la fidelizzazione dei clienti, ecc.).

e al Fare

**missimo, va realizzato uno sforzo ulteriore per far sì
tore della ripresa.**

fessionale, piccolo o grande che sia, può contribuire a creare un'Italia migliore, in cui la furbizia o la scaltrezza (per usare un termine più morbido) non sono un "valore" ma un limite.

In questo senso Spazio Impresa sta cercando costantemente di dare un indirizzo di metodo attraverso le esperienze concrete e reali di aziende che affrontano la crisi con **consapevolezza e forza**, senza sotterfugi, con scelte difficili a volte impopolari, che hanno permesso a queste realtà di essere ancora oggi protagoniste del mercato.

Esempi o case history, per essere più attuali, sono, secondo noi, il punto di partenza di un **atteggiamento fattivo** che comunichi i vantaggi di una piccola azione o di un grande progetto. ... per mantenere i nostri propositi ecco un piccolo progetto concreto e realizzato che ha come tema di riferimento la partnership.

Di fatto Spazio Impresa sta realizzando un network di aziende (sono presentati in queste pagine) che hanno come comune denominatore la "creazione di una cultura imprenditoriale nuova, operativa che passi dal Dire al Fare".

Spazio Impresa collabora con Mg News

MG News – www.mercatoglobale.com - webzine dedicata ai temi di attualità e di rilievo per imprenditori e manager come il marketing e la comunicazione, internet e i new media, l'internazionalizzazione ed i nuovi mercati avvia una collaborazione con SpazioImpresa – www.spazioimpresa.biz - mensile di informazione manageriale ed imprenditoriale.

"Le sinergie possono essere realizzate su due piani – commenta soddisfatto Marco De Alberti responsabile editoriale di MG News – su quello dei contenuti in quanto affrontiamo problematiche simili ma con approcci diversi e su quello della diffusione, in quanto la nostra webzine conta la maggioranza dei suoi lettori al centro-nord, mentre Spazio Impresa è un progetto on line e off line che nasce nel Centro-Sud Italia e sta progressivamente rafforzando la sua presenza su tutto il territorio nazionale".

"Anche per noi la collaborazione con MG News è importante – aggiunge Rosvanna Lattarulo capo Redattore di Spazio Impresa. – Crediamo nelle partnership e nella possibilità di crescere attraverso iniziative congiunte di cross-promotion che portino ad un'informazione di qualità, concreta e ricca di case history in grado di far crescere la cultura imprenditoriale delle classi dirigenti italiane".

Contatti: Redazione Spazio Impresa - redazione@spazioimpresa.biz
Redazione MG NEWS - mgnews@mercatoglobale.com

I nostri partner attuali:

Associazione degli Industriali di Bari è la più importante associazione nel mondo dell'imprenditoria italiana, con sedi sparse su tutto il territorio nazionale. www.assi.ba.it

MyMarketing.Net è un portale di marketing ideato nel 2001 dalla società Consulmarketing. E' il punto di riferimento online della business community, un progetto integrato di business e di comunicazione che oggi è anche un media network con M-Magazine (primo web magazine di marketing in Italia), M-Channel (web television tematica) e DB Service (mondo dedicato ai servizi e alle banche dati online). www.mymarketingnet.com

La SEAP - La S.E.A.P. - Società Esercizio Aeroporti Puglia - S.p.A., nasce nel 1984 allo scopo di gestire gli scali del sistema aeroportuale pugliese (Bari, Brindisi, Foggia e Grottaglie). Obiettivo della SEAP è la realizzazione e la gestione di un sistema aeroportuale moderno ed efficiente, con standard di servizio ad alto livello, perfettamente integrato con il territorio ed in grado di favorire un armonico processo di crescita economico e sociale della Puglia. www.seap-puglia.it

L'Uspi (Associazione Stampa Periodici Italiani) promuove e rappresenta la stampa periodica italiana

nella tutela dei diritti e degli interessi professionali, morali e materiali dell'intera categoria; organizza ricerche e studi, dibattiti e convegni su temi che riguardano la stampa periodica ed i suoi rapporti con la realtà sociale; difende ed eleva il prestigio della categoria.

Lo Studio Informatico Morelli & Lippolis sviluppa, migliora e gestisce il sistema informativo per conto delle Piccole e Medie Imprese. Realizza applicativi personalizzati per ottimizzare gli schemi e le procedure organizzative dei suoi clienti. Contatti: Massimo Morelli – m.morelli@studioml.it

Eccellere - Business Community è il sito web dedicato alle imprese di successo. Un luogo virtuale in cui esperti e professionisti condividono le proprie esperienze e conoscenze sul mondo delle imprese e analizza le ragioni del loro successo. Eccellere si rivolge a imprenditori, direttori d'azienda e manager, appartenenti a tutte le funzioni aziendali sensibili all'importanza dell'aggiornamento e della formazione continua. Il sito ospita contributi su argomenti di frontiera di marketing, comunicazione, management, gestione delle risorse umane, gestione strategica dell'impresa, tecnologia. Resp. editoriale Nicolò Occhipinti - www.eccellere.com

Business World è il marchio che contraddistingue la sinergia operativa di un gruppo professionale che mette al servizio delle Imprese, la professionalità e le competenze acquisite nel

tempo. L'obiettivo è divenire un Partner d'eccellenza dell'Impresa. Opera nelle aree del Marketing, Management, dei Servizi di Supporto alla Vendita, di Traduzione e Consulenza, di Linguistica Integrata. Business World è inoltre particolarmente orientata alla creazione ed offerta di programmi formativi, proponendosi come alternativa di eccellenza nell'ambito della Formazione Avanzata per le Imprese e i singoli. Contatti: Antonia Santopietro – info@business-world.it

MG NEWS è una webzine che contiene articoli, notizie, approfondimenti utili per le aziende su alcuni tra i temi di maggior interesse ed attualità per manager ed imprenditori quali: l'internazionalizzazione e l'apertura a nuovi mercati, il marketing e la comunicazione, l'informatica e le telecomunicazioni, i nuovi media, la ricerca ed innovazione tecnologica, la formazione. Resp. editoriale Marco De Alberti – mgnews@mercatoglobale.com

Connecting-Managers è un Network Relazionale che serve a creare interazioni e scambi fra i professionisti dell'area Marketing & Communication per far nascere proficue collaborazioni reciproche e diffondere la cultura del Marketing e della Comunicazione attraverso eventi, manifestazioni, fiere e servendosi anche delle tecnologie e le opportunità offerte dalla Rete Internet. Attualmente il network conta più di 12.000 iscritti. redazione@connecting-managers.com

 **Morelli & Lippolis**
software su misura

 **M News**

 **Eccellere**
BUSINESS COMMUNITY

 **Business World**
Consulenza e Formazione per lo Sviluppo d'Impresa

 **CM** - connecting-managers®

Redazione Spazio Impresa
redazione@spazioimpresa.biz

 **i**
SPAZIO
IMPRESA