DA ARTIFICIAL A TRIBE INTELLIGENCE

Strumenti & (fare) squadra per eccellere nel 2020

L'evento è inserito nell'ambito del Programma di Supporto EEsAA per startup e PMI innovative per incentivare l'uso di strumenti utili per lo sviluppo dell'impresa, in particolare finalizzati all'implementazione della capacità commerciale, alla preventivazione consapevole, alla gestione delle informazioni e all'accesso a competenze difficili da individuare.

Friuli Innovazione, 7 novembre 2018, 14-18
Iscrizioni su www.filtribe.com/07112018

- Registrazione e benvenuto (30 min // 14.00 - 14.30)

- Keynote media Presentation + mappa del contesto (30 min // 14.30-15.00)

- Applicazioni specifiche Fil Rouge (60 min // 15.00-16.00)

    - Sezione 1 - **Aumentare la propria base Clienti** (15 min)
        - Come gestire il rapporto con i Clienti
            - Da semplice Contatto (Prospect) a Connection
            - Aumenta e misura oggettivamente l'intimacy di relazione con la Customer intelligence
        - Analizza il tuo potenziale di mercato
            - Fatturato Attuale VS Budget (sui Clienti Attivi)
            - Business Projection & Market Projection (sui Prospect)
        - Albero delle Connections: il database relazionale dello sviluppo dei Clienti
            - Contatti che originano Prospect
            - Progetti legati a Contatti
            - Advanced reporting (verbali degli incontri VS log sul Contatto)
        - Q & A

- Sezione 2 – **Gestione dei Progetti: dalla creazione dell'offerta alla consuntivazione, sia in termini di ritorno economico che di tempo investito.** (15 min)
    - Coinvolgimento immediato e/o differito di
        - Membri del Team (interni all'azienda)
        - Consulenti e Ospiti (esterni all'azienda)
        - Contatti che sono rilevanti per il Progetto
    - Ottimizzazione del tempo: i Report di Progetto
        - Advanced reporting (verbali delle riunioni VS log sul Progetto)
        - Rilevazione delle ore lavorate
    - Q & A

- Sezione 3 – **Gestione delle Informazioni: le tue Stars** (15 min)
    - L'Unità Minima di Informazione: colleziona le informazioni per darti lo slancio quando serve e proiettare uno scenario coerente del futuro

- Sezione 4 – **Approfondimenti su grafici, statistiche e reporting generate dai moduli dei punti precedenti** (15 min)

- COFFEE BREAK - networking (15 min // 16.00 - 16.15)

- Sezione 5 – **Accesso alle Competenze che (normalmente) non si trovano: MINW (Made In No Where)** (15 min // 16.15 - 16.30)
    - ottimizzazione ed aggregazione di conoscenza e competenze (un tempo) frammentate. (*Piu' conoscenze = conoscenza*)

- Sezione 6 - **Auto-presentazione dei partecipanti** (30 min // 16.30-17.00)

- Sezione 7 - **Esperienza diretta ed operativa di genesi di nuovi progetti a valore aggiunto** (30 min // 17.00-17.30)

- Sezione 8 - **Chi vuole restare...NETWORKING operativo e prospettico** (next steps)