



EUROPARTNERS

Credentials

OLIVIER LA ROCCA

2017





EUROPARTNERS





SOMMARIO

- Chi siamo?
- Cosa facciamo?
- Come lo facciamo?
- Strumenti
- Contatti



CHI SIAMO?

Europartners è un gruppo di consulenti con approcci e competenze diverse che hanno deciso di lavorare insieme per sviluppare sinergie e imparare gli uni dagli altri.

Chiamiamo questo processo, ibridazione.





+ IBRIDAZIONE

LA NOSTRA FILOSOFIA



IBRIDAZIONE

Crediamo che l'intero sia più forte delle sue parti. Crediamo che soltanto quando si combinano le diverse competenze, i diversi punti di vista, le diverse metodologie per risolvere gli stessi problemi, soltanto allora si può realmente creare valore aggiunto.

Crediamo anche che fare questo sia difficile e che non tutti siano in grado di riuscirci. Richiede tempo e perseveranza. Nel tempo abbiamo imparato e stiamo imparando a lavorare insieme, sfidandoci l'un l'altro a migliorarci costantemente nel realizzare i nostri progetti al meglio e nei tempi richiesti. Soprattutto, abbiamo imparato che è lavorando in questo modo che possiamo creare più valore per i nostri clienti



+ Quindi, cosa facciamo?



+ DECISIONI FONDATE SU DATI, NON IMPRESSIONI

Aiutiamo i nostri clienti a prendere decisioni rilevanti fondate su dati e analisi rigorose.

I nostri clienti sono soprattutto soggetti pubblici, partiti politici e soggetti privati che hanno necessità di avere accesso a dati e analisi specifiche, al fine di prendere decisioni consapevoli.

Aiutiamo i nostri clienti ad ottenere maggiori finanziamenti, per esempio supportandoli a vincere tender pubblici. Aiutiamo i nostri clienti a conservare o aumentare il proprio consenso, per esempio attraverso una migliore conoscenza del sentiment di alcuni target group, oppure grazie ad analisi geo-localizzate o ad analisi costi-benefici.

+ Come lo facciamo?



+ HYBRID TEAMS & PROPRIETARY TOOLS

Per esperienza, abbiamo visto che esistono due tipi di consulenti, “l'accademico” ed “il tecnologo di prassi”. Sono entrambi preziosi, ma tendono a lavorare in isolamento, e questo è dimostrato essere un limite.

Entrambi usano la loro conoscenza, esperienza e propongono soluzioni solo in base al loro punto di vista. Tuttavia, spesso l'accademico offre soluzioni che non sono state testate nella vita reale, mentre il tecnologo a volte manca di prospettiva del quadro generale.

Europartners intende approcciare ai temi in modo differente attraverso due assets: **hybrid teams** e **proprietary tools**.



HYBRID TEAMS



All'inizio di ogni progetto, creiamo un team multidisciplinare diversificato in base alle esigenze dei clienti.

Questo team è formato da profili professionali differenti, ma tutti rilevanti per il problema che dobbiamo risolvere.

In questo modo, siamo certi di sfruttare al massimo il potere dell'ibridazione.



PROPRIETARY TOOLS

S3M Funding

Pivot

Deep

Tenderblade



Abbiamo sviluppato strumenti analitici e software proprietari.

Utilizziamo strumenti per leggere la realtà attraverso dati quantitativi e qualitativi. Ogni strumento è stato sviluppato da un team di professionisti con competenze diverse, dalla statistica, all'economia, alle scienze comportamentali.

I nostri gruppi di lavoro, in base al tema da affrontare, scelgono i diversi strumenti o una loro combinazione.

I risultati che otteniamo sono la base delle nostre analisi e discussioni.

+ Strumenti



+ S3M Funding

É uno strumento per mappare e analizzare diversi tipi di organizzazioni, al fine di comprendere come ottenere maggiori finanziamenti e come gestire al meglio i fondi già ottenuti.

S3M Funding è una combinazione vincente di analisi desk, software dedicati e project management. Lo strumento è in grado di evidenziare i vantaggi competitivi dell'organizzazione e collegarli alle opportunità di finanziamento al fine di aumentare le risorse nei settori strategici per il cliente.



S3M Funding[®]

AIMS case study

- La sfida: AISM voleva maggiori finanziamenti da fonti nuove.
- Cosa abbiamo fatto: Mappatura dei processi organizzativi di AISM ed elaborazione di quattro diversi scenari.
- Risultati: +16% di finanziamenti in un anno grazie alle nuove aree progettuali individuate.

+ Scenario 1 - Sperimentare nuove vie

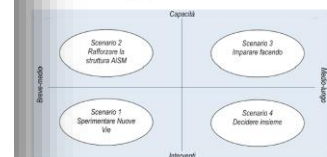
Prospetto di sintesi Scenario 1

Problema 1 - Difficoltà di accesso per la stabilizzazione e l'adattamento delle imprese con AISM
Problema 2 - Informazione insufficiente sulla AISM
Problema 3 - Insufficiente coinvolgimento delle imprese e dei cittadini
Problema 4 - Mancanza di sinergie tra i diversi attori coinvolti
Problema 5 - Mancanza di risorse umane e professionali
Problema 6 - Mancanza di risorse economiche
Problema 7 - Mancanza di risorse tecnologiche
Problema 8 - Mancanza di risorse culturali
Problema 9 - Mancanza di risorse sociali
Problema 10 - Mancanza di risorse politiche
Problema 11 - Mancanza di risorse ambientali
Problema 12 - Mancanza di risorse digitali
Problema 13 - Mancanza di risorse linguistiche
Problema 14 - Mancanza di risorse religiose
Problema 15 - Mancanza di risorse filosofiche
Problema 16 - Mancanza di risorse artistiche
Problema 17 - Mancanza di risorse scientifiche
Problema 18 - Mancanza di risorse storiche
Problema 19 - Mancanza di risorse letterarie
Problema 20 - Mancanza di risorse musicali
Problema 21 - Mancanza di risorse teatrali
Problema 22 - Mancanza di risorse cinematografiche
Problema 23 - Mancanza di risorse televisive
Problema 24 - Mancanza di risorse radiofoniche
Problema 25 - Mancanza di risorse editoriali
Problema 26 - Mancanza di risorse pubblicitarie
Problema 27 - Mancanza di risorse di marketing
Problema 28 - Mancanza di risorse di comunicazione
Problema 29 - Mancanza di risorse di relazioni pubbliche
Problema 30 - Mancanza di risorse di corporate social responsibility
Problema 31 - Mancanza di risorse di sostenibilità
Problema 32 - Mancanza di risorse di etica
Problema 33 - Mancanza di risorse di governance
Problema 34 - Mancanza di risorse di compliance
Problema 35 - Mancanza di risorse di legal
Problema 36 - Mancanza di risorse di fiscalità
Problema 37 - Mancanza di risorse di contabilità
Problema 38 - Mancanza di risorse di auditing
Problema 39 - Mancanza di risorse di rating
Problema 40 - Mancanza di risorse di assicurazione
Problema 41 - Mancanza di risorse di banca
Problema 42 - Mancanza di risorse di credito
Problema 43 - Mancanza di risorse di leasing
Problema 44 - Mancanza di risorse di factoring
Problema 45 - Mancanza di risorse di fintech
Problema 46 - Mancanza di risorse di blockchain
Problema 47 - Mancanza di risorse di big data
Problema 48 - Mancanza di risorse di cloud computing
Problema 49 - Mancanza di risorse di IoT
Problema 50 - Mancanza di risorse di AI
Problema 51 - Mancanza di risorse di ML
Problema 52 - Mancanza di risorse di DL
Problema 53 - Mancanza di risorse di NLP
Problema 54 - Mancanza di risorse di CV
Problema 55 - Mancanza di risorse di RL
Problema 56 - Mancanza di risorse di GAN
Problema 57 - Mancanza di risorse di AutoML
Problema 58 - Mancanza di risorse di MLOps
Problema 59 - Mancanza di risorse di DevOps
Problema 60 - Mancanza di risorse di Agile
Problema 61 - Mancanza di risorse di Scrum
Problema 62 - Mancanza di risorse di Kanban
Problema 63 - Mancanza di risorse di SAFe
Problema 64 - Mancanza di risorse di Spotify
Problema 65 - Mancanza di risorse di Amazon
Problema 66 - Mancanza di risorse di Google
Problema 67 - Mancanza di risorse di Microsoft
Problema 68 - Mancanza di risorse di Apple
Problema 69 - Mancanza di risorse di Facebook
Problema 70 - Mancanza di risorse di Twitter
Problema 71 - Mancanza di risorse di LinkedIn
Problema 72 - Mancanza di risorse di YouTube
Problema 73 - Mancanza di risorse di Instagram
Problema 74 - Mancanza di risorse di TikTok
Problema 75 - Mancanza di risorse di Twitch
Problema 76 - Mancanza di risorse di Discord
Problema 77 - Mancanza di risorse di Slack
Problema 78 - Mancanza di risorse di Zoom
Problema 79 - Mancanza di risorse di Teams
Problema 80 - Mancanza di risorse di OneDrive
Problema 81 - Mancanza di risorse di SharePoint
Problema 82 - Mancanza di risorse di Power BI
Problema 83 - Mancanza di risorse di Dynamics 365
Problema 84 - Mancanza di risorse di Azure
Problema 85 - Mancanza di risorse di AWS
Problema 86 - Mancanza di risorse di Google Cloud
Problema 87 - Mancanza di risorse di IBM Cloud
Problema 88 - Mancanza di risorse di Oracle Cloud
Problema 89 - Mancanza di risorse di SAP
Problema 90 - Mancanza di risorse di Salesforce
Problema 91 - Mancanza di risorse di Adobe
Problema 92 - Mancanza di risorse di Oracle
Problema 93 - Mancanza di risorse di SAP
Problema 94 - Mancanza di risorse di Microsoft
Problema 95 - Mancanza di risorse di Amazon
Problema 96 - Mancanza di risorse di Google
Problema 97 - Mancanza di risorse di Facebook
Problema 98 - Mancanza di risorse di Twitter
Problema 99 - Mancanza di risorse di LinkedIn
Problema 100 - Mancanza di risorse di YouTube

europartners

Scenario Portfolio

Prospetto 3 - Scenari tipizzati per orizzonte temporale intervento e finalità della progettazione





+ PIVOT

È uno strumento specificamente pensato per le grandi organizzazioni che hanno grandi investimenti in formazione. Solitamente la dimensione e la complessa struttura di questo tipo di organizzazioni rende difficile valutare l'efficacia degli investimenti in formazione, sia dal punto di vista della qualità che della soddisfazione degli utenti.

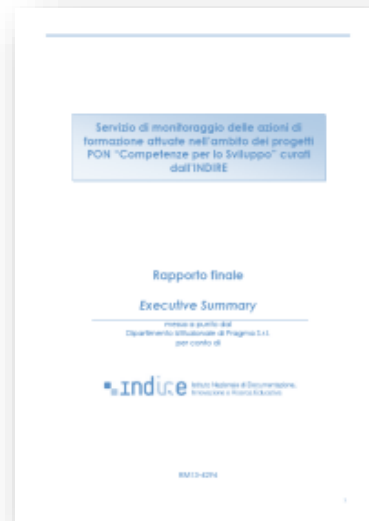
PIVOT combina software dedicati con analisi quali/quantitative. Tutto questo permette ai nostri esperti di valutare l'efficacia delle risorse investite, nonché di fornire raccomandazioni sulle aree di miglioramento.



PIVOT[®]

INDIRE case study

- La sfida: INDIRE voleva valutare i risultati del proprio investimento in formazione, considerando anche i livelli di soddisfazione dei partecipanti ai corsi.
- Cosa abbiamo fatto: ricerca quali/quantitativa sui target group selezionati.
- Risultati: Sono state identificate 5 aree critiche e Europartners ha fornito al cliente delle linee guida per migliorare sia la pianificazione che la realizzazione dei percorsi formativi programmati.





+ DEEP

Un sofisticato strumento di ascolto territoriale che utilizza un software proprietario e banche dati pubbliche per leggere il “sentiment” di una specifica area o comunità sui problemi critici che la riguardano.

DEEP fornisce un’analisi dettagliata sulle comunità selezionate. Attraverso ricerche ad hoc e l’ascolto della rete in base a parole chiave, vengono create delle “mappe del sentiment” che possono essere utilizzate per prendere decisioni su questioni critiche in settori specifici.

DEEP è una combinazione avanzata di analisi statistica, ascolto delle conversazioni online e geotagging.



DEEP[®]

case study

- La sfida: Capire quali aree in Italia risultano essere più inclini ad atti di razzismo contro alcune minoranze.
- Cosa abbiamo fatto: Analisi statistica, analisi del sentiment, geotagging.
- Risultati: Lo studio consente ai decisori politici e amministrativi di essere più efficaci con le loro azioni sulle aree più critiche attraverso una conoscenza approfondita del fenomeno.





+ TENDERBLADE

Ogni anno la UE spende circa 2 miliardi di Euro mediante gare di appalto (Tender) per l'acquisto di beni e servizi, da consulenze alle penne. Questo è il 17% del PIL dell'UE.

Nonostante la grande opportunità, la partecipazione è ancora molto bassa.

TENDERBLADE è un software proprietario che ci permette di consigliare i nostri clienti su quali gare investire e come vincere.

Il software estrae i dati rilevanti da TED, la banca dati centrale dell'UE. I nostri hybrid teams trasformano queste informazioni in conoscenza strategica per il nostro cliente, a cui viene fornito un report completo delle opportunità esistenti e delle raccomandazioni per poterle sfruttare.



Contatti

Europartners Srl

Via Cardinal De Luca 1, 00196 Roma

Rue Des deux Eglises 39, 1000 Bruxelles

Mobile IT: +39 3471779470

Mobile BE: +32 488932107

Skype: epn-olivierlarocca

info@europartnersnetwork.eu

www.europartnersnetwork.eu

