



EUROPARTNERS

Credentials

OLIVIER LA ROCCA





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.



+ 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

