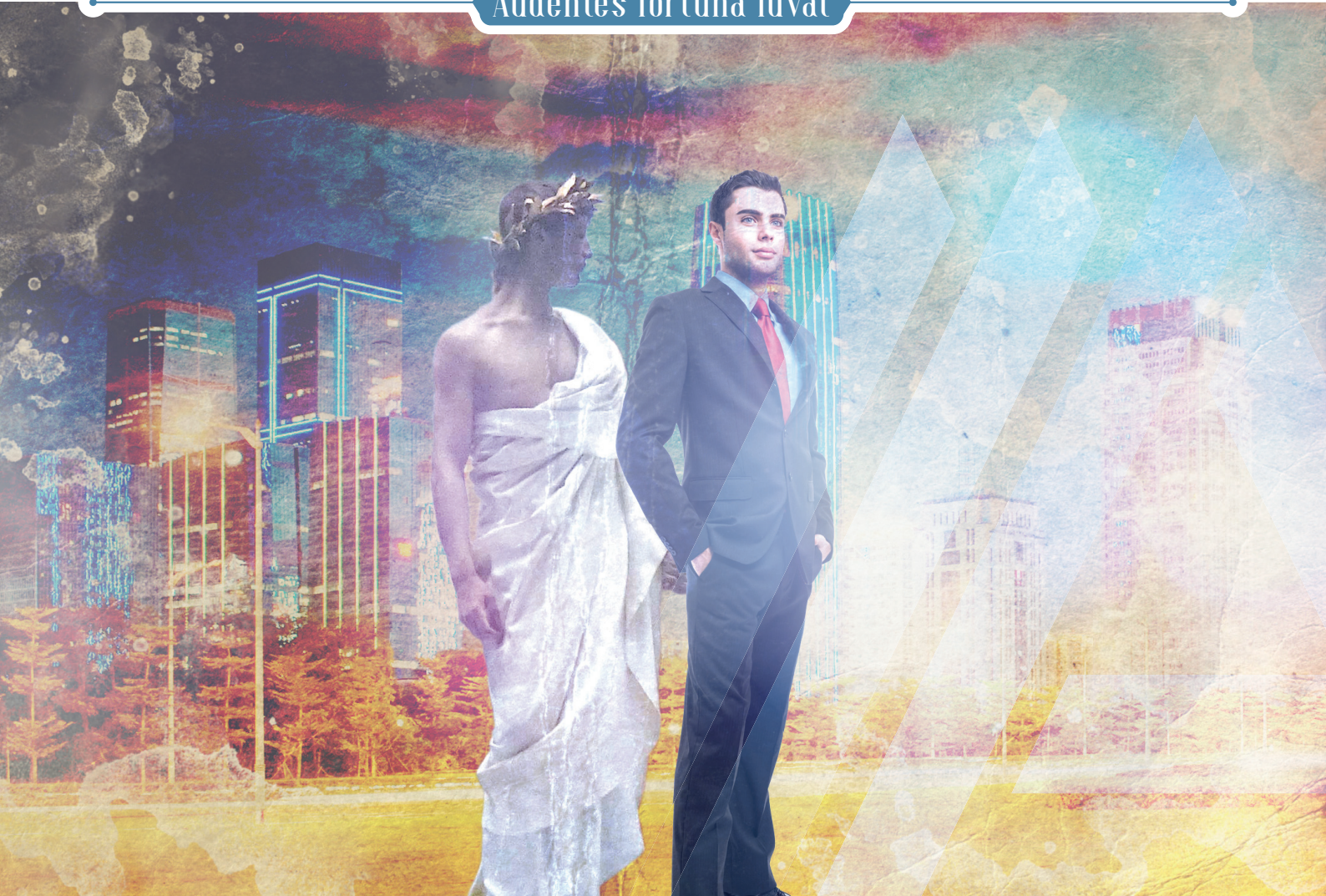


VIRGILIO

ADACI

UNA "GUIDA" PROFESSIONALE PER SVILUPPARE RELAZIONI E MERCATI

Audentes fortuna iuvat



"MUOVERSI" CON VIRGILIO NEL NETWORK ADACI

Il nome e il concept del progetto sono ispirati al poeta Virgilio che accompagna Dante nel viaggio attraverso l'Inferno ed il Purgatorio per "riveder le stelle": un'analogia virtuosa di guida affidabile e competente per i Sostenitori ORO che intendono svolgere un itinerario professionalmente qualificante, nel rispetto dei bisogni e degli obiettivi dei diversi attori protagonisti dello sviluppo del business aziendale ... "per seguir virtute e canoscenza". Per poter aderire al progetto "Virgilio ADACI" è necessario essere "PARTNER ADACI" poiché significa sia condividere la mission e gli obiettivi di ADACI sia utilizzare un'ampia serie di opportunità, descritte in calce, per partecipare all'attività sviluppate nel network Adaci.

01 COME È POSSIBILE SVILUPPARE AL MEGLIO IL NETWORK ADACI?

OBIETTIVI DEL PERCORSO

Se **l'obiettivo del Marketing** di vendita è quello di coniugare il valore dell'azienda alla giusta base di clienti, ADACI offre una soluzione innovativa che può consentire il raggiungimento di risultati d'eccellenza.

Poiché Il procurement è la funzione che è deputata a connettere i fabbisogni della propria azienda con il mercato di fornitura reperendo soluzioni adeguate per conseguire in modo sostenibile e consapevole i risultati necessari al migliorare il valore competitivo dei prodotti/servizi, ADACI, è il network professionale più adatto per promuovere i servizi/prodotti sul mercato.

Il network di ADACI è costituito in primo luogo dagli oltre 1200 soci, operativi in 850 aziende di ogni dimensione e attive in tutti i settori di attività economica e, in via estensiva, alle reti di fornitura che ciascun socio gestisce nell'esercizio delle sue attività. Un messaggio veicolato a un nostro socio perviene infatti anche a questa rete in quanto il nostro socio sarà orgoglioso di suggerire ai suoi fornitori soluzioni di fornitura innovative e competitive.

ADACI ha progettato il servizio Virgilio per supportare le aziende "PARTNER ADACI ORO" per presentare le proprie credenziali all'interno della community ADACI in modo efficace ed attraente e a diventare una valida opportunità di crescita per i buyer/responsabili acquisti/CPO consigliando, se richiesto e/o necessario, i canali ed i metodi migliori per diffondere conoscenze e opportunità.

I PUNTI STRATEGICI DEL PERCORSO

Alcune delle strategie di Marketing per le Funzioni Acquisti potrebbero essere:

A) Diffusione Contenuti all'interno del network ADACI

È il processo di creazione e pubblicazione di contenuti validi, pertinenti e coerenti per attrarre un pubblico definito. Nel lungo termine garantisce una crescita sostenibile di visitatori, opportunità e clienti. ADACI mette a disposizione una piattaforma fiera virtuale dove l'azienda partner può allestire uno stand virtuale in modo autonomo, promuovere eventi ed occasioni di incontro all'interno della fiera virtuale fino a poter colloquiare con i buyer in modalità webinar.

B) Analisi delle opportunità di mercato nell'ambito del network ADACI

- Ascoltare gli acquirenti per poter studiare le loro richieste e trovare nuove opportunità o migliorare il prodotto.
- Ascoltare un pubblico nuovo con esigenze che non conoscevi ma che sarai in grado di soddisfare.

C) Sviluppare il contatto

Le aziende partner potranno scegliere di utilizzare/ingaggiare dei "facilitatori" (Virgilio ADACI) selezionati da Adaci, che potranno supportare lo sviluppo del contatto ADACI in modo discreto e rispettoso per proporre opportunità di business, definendo opportunità di marketing mirato al network.

D) Marketing per il network

È lo strumento ideale per espandere la rete di contatti e potenziali clienti e garantire al brand il massimo della visibilità nel network ADACI.

Per approfondire tutte le strategie di marketing aziendale per acquisire nuove opportunità e rafforzare la brand identity o migliorare la brand reputation le aziende possono affidarsi al “Virgilio ADACI”.

E) Focalizzare le opportunità

ADACI supporta l’azienda fino all’incontro con il socio cercando di coniugare al meglio le necessità del compratore e del venditore. Una volta che la macchina del networking e del marketing ADACI sarà avviata ne vanno supportati e controllati gli sviluppi.

F) I vantaggi del marketing ADACI

I vantaggi che derivano dal marketing aziendale attraverso un “accompagnatore Virgilio” conosciuto da entrambi gli attori protagonisti, aiuta a sviluppare più rapidamente il contatto e l’opportunità, permettendo sia ai Buyer/Responsabili Acquisti/CPO che all’azienda partner di essere più concentrati verso il suo fine ed evitando costose dispersioni di sforzi, di tempo e di denaro.

G) Le condizioni di accesso delle aziende al servizio VIRGILIO

Il servizio di accompagnamento sarà a pagamento secondo uno accordo stipulato con ADACI, che si assume l’onere di gestire le attività con il professionista scelto.

Ulteriori accordi, servizi ed ulteriori incarichi saranno soggetti ad accordi integrativi tra le parti interessate.

02 LA STRUTTURA OPERATIVA DEL SERVIZIO VIRGILIO

ANALISI FABBISOGNI

A cura del professionista accompagnatore (il Virgilio). Si definisce l’area di mercato nella quale operare (per settore merceologico, per localizzazione etc.). Sulla base dei parametri impostati vengono selezionate un congruo numero di aziende all’interno del network ADACI. I risultati sono condivisi con il PARTNER ADACI che usufruisce del servizio Virgilio. Questa attività è svolta a titolo gratuito.

SCELTA DELLE AZIENDE

Sulla base delle aziende selezionate all’interno del network ADACI il PARTNER ADACI ha la facoltà di procedere a scegliere quelle che ritiene più rispondenti ai suoi obiettivi di marketing ed alla formula scelta tra quelle proposte sotto.

CONTATTO

L’accompagnatore Virgilio procede al contatto con le aziende scelte dal PARTNER ADACI. Per tutte quelle che acconsentiranno Virgilio provvede a organizzare un incontro (fisico o virtuale) di presentazione e approfondimento delle proposte del PARTNER ADACI.

MAILING

Invio al database ADACI nella quale viene segnalata l’attività dei PARTNER ADACI che hanno sottoscritto il servizio Virgilio.

03 QUOTE DI ADESIONE AL "PROGETTO VIRGILIO ADACI"

QUESTE LE SOLUZIONI TARIFFARIE RISERVATE AL "PARTNER ADACI" CHE ADERISCE AL SERVIZIO VIRGILIO E PARTECIPA COME SPONSOR AGLI EVENTI ADACI

Contatto

- **Scelto dal partner come descritto più sopra**

Prezzo 400,00 €/per singolo contatto

(per ulteriori incontri verrà concordata una formula a pacchetto)

Formula "VIRGILIO Opportunity"

- partecipazione come sponsor (con la presenza del logo nell'evento, la brochure all'interno del set di materiale distribuito, uno stand) a scelta tra 2 Opportunity o tra 1 Opportunity e 1 Adotta una tavola
- 2 eventi virtuali sulla piattaforma digitale ADACI
- Inserzione sulla rivista Approvvigionare
- Due mail all'anno sul database ADACI all'interno di una newsletter di presentazione dei PARTNER ADACI che aderiscono al progetto Virgilio
- Una mail personalizzata all'anno sul database ADACI selezionato.
- Sviluppo di 7 contatti Virgilio
- Attività di supporto al contatto tra il cliente e i soci ADACI durante gli eventi

Prezzo 5.000,00 €

Formula "VIRGILIO Fucina"

- partecipazione al FUCINA (max tre partecipanti) con la presenza del logo nell'evento, la brochure all'interno del set di materiale distribuito, uno stand e uno spazio per uno speech in una tavola rotonda
- 2 eventi virtuali sulla piattaforma digitale ADACI
- Inserzione sulla rivista Approvvigionare
- Due mail all'anno sul database ADACI all'interno di una newsletter di presentazione dei PARTNER ADACI che aderiscono al progetto Virgilio
- + 1 Opportunity o 1 Adotta una tavola o PA o Fucinandum
- Una mail personalizzata all'anno sul database ADACI selezionato.
- Sviluppo di 7 contatti Virgilio
- Attività di supporto al contatto tra il cliente e i soci ADACI durante gli eventi

Prezzo 6.000,00 €

Formula "VIRGILIO CPO"

- Partecipazione a CPO Lounge Community con la presenza del logo nell'evento, la brochure all'interno del set di materiale distribuito ed uno stand.
- Pubblicazione di un post promozionale nella campagna di lancio evento CPO Lounge.
- Partecipazione a un progetto Magister con relazione con progetto università
- 1 evento virtuale sulla piattaforma digitale ADACI
- Inserzione sulla rivista Approvvigionare
- Due mail all'anno sul database ADACI all'interno di una newsletter di presentazione dei PARTNER ADACI che aderiscono al progetto Virgilio
- Una mail personalizzata all'anno sul database ADACI selezionato.
- Sviluppo di 6 contatti Virgilio
- Attività di supporto al contatto tra il cliente e i soci ADACI durante gli eventi

Prezzo 4.000,00 €

Formula "VIRGILIO Platinum" Totale

- partecipazione al FUCINA (max tre partecipanti) con la presenza del logo nell'evento, la brochure all'interno del set di materiale distribuito, uno stand e uno spazio per uno speech
- partecipazione a CPO Lounge Community con la presenza del logo nell'evento, la brochure all'interno del set di materiale distribuito ed uno stand.
- partecipazione a scelta tra 2 Opportunity o tra 1 Opportunity e 1 Adotta una tavola
- Partecipazione a un progetto Magister con relazione con progetto università
- Pubblicazione di un post promozionale nella campagna di lancio evento CPO Lounge.
- 2 eventi virtuali sulla piattaforma digitale ADACI
- Inserzione sulla rivista Approvvigionare
- Cinque mail all'anno sul database ADACI all'interno di una newsletter di presentazione dei PARTNER ADACI che aderiscono al progetto Virgilio
- Due mail personalizzata all'anno sul database ADACI selezionato.
- Sviluppo di 15 contatti Virgilio
- Attività di supporto al contatto tra il cliente e i soci ADACI durante gli eventi

Prezzo 11.000 €

TARIFFARIO

LE AZIENDE CHE ATTIVERRANNO VIRGILIO AVRANNO UNO SCONTO DEL 10% SU TARIFFARIO PER LE SPONSORIZZAZIONI ADACI PER IL 2022

Lo speech a un evento è offerto al prezzo di

- 1.000 € per Opportunity ed eventi sezionali
- 1.500 € per Fucinandum, Magister, Workshop, PA Symposium
- 2.000 € per CPO Lounge e Fucina

Il singolo speed meeting durante gli eventi è offerto al prezzo di

- 1.500 € per Opportunity ed eventi sezionali – (10 incontri)
- 1.000 € per Fucinandum, Magister, Workshop, PA Symposium (7 incontri se servizio previsto)
- 2.000 € per Negotiorum Fucina – (10 incontri)



PARTNER ADACI

Essere "PARTNER ADACI" oggi significa condividere un'ampia serie di opportunità.

Si tratta, per l'azienda che aderisce al Progetto Virgilio ADACI, di ottenere una serie di servizi informativi e operativi dedicati al settore degli acquisti e del supply management, nonché di partecipare a situazioni di promozione all'interno del network Adaci. Divenire PARTNER ADACI significa infatti sia connettere, in un regime privilegiato, la funzione procurement aziendale con le specializzazioni, il radicamento nei mercati d'acquisto e l'approfondita conoscenza della dialettica azienda-acquisti di ADACI, sia ottenere una forte visibilità commerciale all'interno del network associativo e delle sue iniziative pubbliche.

Il "PARTNER ADACI" riceverà dall'associazione il massimo beneficio prendendo parte attivamente ai progetti e alle iniziative che Adaci propone e organizza in tutte le aree geografiche nelle quali è presente.

Per il PARTNER ADACI partecipare può significare un investimento in risorse umane a supporto delle attività associative e in risorse materiali ed economiche per permettere a queste attività di realizzarsi.

"PRIVILEGI" DEI "PARTNER ADACI"

- Entrare a far parte attivamente come Azienda partner del progetto ADACI SERVICE in cui il PARTNER ADACI, a fronte di un accordo quadro stipulato ad hoc con ADACI, potrà mettere al servizio del network dei Soci ADACI le proprie competenze e prerogative
- Avere la possibilità di pubblicare il proprio logo ed i servizi offerti ai Soci nelle pubblicazioni/promozioni che ADACI lancerà per il Progetto ADACI SERVICE
- Presenza ai Convegni, per i quali è previsto un tavolo ADACI SERVICE/stand virtuale, dove saranno pubblicizzati i servizi offerti e quindi veicolati nome e servizio offerto dal PARTNER ADACI
- Avere gratuitamente 1/2 pagina pubblicitaria, per ogni anno di iscrizione come PARTNER ADACI, sulla rivista istituzionale APPROVVIGIONARE
- Avere a disposizione per l'anno uno stand virtuale all'interno del portale dedicato/sito web ADACI dove sarà possibile presentare e/o pubblicizzare i servizi offerti dal Socio Sostenitore ed organizzare business meeting in relazione al Progetto Virgilio ADACI
- Avere, come PARTNER ADACI, il diritto di prelazione come Sponsor ad eventi specifici, specie se relativi al proprio core business
- Avere l'opportunità, come PARTNER ADACI, di proporre la pubblicazione - sul sito istituzionale www.adaci.it e/o sulla rivista associativa APPROVVIGIONARE - di articoli professionali, che siano in linea con i contenuti editoriali e nel rispetto del codice etico di ADACI
- Possibilità di poter inserire nella home page del sito ADACI un banner per 6 mesi con uno sconto del 30% sulle tariffe vigenti
- Usufruire, inoltre, di uno sconto del 30% sulle tariffe vigenti ADACI su sponsorizzazioni per eventi/rivista

VANTAGGI ASSOCIATIVI

- Entrare a far parte del Network ADACI come Azienda Partner, ruolo esclusivo e posto sempre in grande evidenza
- Avere l'autorizzazione alla pubblicazione sul proprio sito aziendale, per un anno, del logo di PARTNER ADACI ADACI con link collegato al sito www.adaci.it
- Pubblicare sul sito ADACI il proprio logo aziendale
- Avere un certo numero di dipendenti abilitati a partecipare alle attività di ADACI (2 con la formula ARGENTO e 5 con quella ORO)
- Offrire visibilità all'azienda iscritta come Partner ADACI, ed in particolare alla sua funzione acquisti, consentendo ai suoi dipendenti la partecipazione in veste di auditori in convegni, in workshop oppure in focus group, nonché per interviste e video articoli sui canali associativi e su quelli di partner ADACI
- Per usufruire del servizio Sportelli a supporto di Soci e Aziende
- Ricevere la newsletter mensile ADACI Informa
- Ricevere gratuitamente la rivista istituzionale APPROVVIGIONARE e la sua versione digitale
- Usufruire delle convenzioni che ADACI sottoscrive annualmente per i propri Soci

QUOTE DI ADESIONE A "PARTNER ADACI"

- **Partner Argento:** 1000,00 Euro/4 mesi.
La forma di adesione ARGENTO permette una vasta serie di servizi associativi per 2 prs
- **Partner Oro:** 2.000,00 Euro/anno
La formula ORO permette una vasta serie di servizi associativi per 5 prs

DIVENTARE SPONSOR

ADACI offre diverse opportunità per sviluppare la promozione delle aziende partner network associativo:

LA SPONSORIZZAZIONE

A) Sponsorizzazioni e partnership Sviluppate attraverso partecipazioni a tavole rotonde, relazioni tematiche, promozioni aziendali, articoli tematici e/o pubblicitari, matching ed incontri B2B in eventi strutturati e partecipati come il Negotiorum FUCINA, gli Opportunity, Il Service, il Magister ed il CPO Lounge Community. (vedi opportunità ed eventi nelle documentazioni allegate)

B) OPPORTUNITY ADACI che vuol essere uno strumento innovativo di sviluppo del Network in cui si mettono in contatto domanda e offerta, rappresentando un nuovo modo di creare e sviluppare opportunità di business.

Le tariffe complete relative alle sponsorizzazioni alle attività di ADACI sono contenute nel documento "**Partnership e Sponsorizzazioni ADACI 2022**"

PER INFORMAZIONI

PAOLA CAMPORESE - sez.trevenezie@adaci.it – Tel 049 8077125

LAURA DE FAVERI - informazione@adaci.it – Tel 0240072474

FABRIZIO SANTINI - fabrizio.santini@adaci.it – Tel 3382929221