



Special "CLOUD" Applications

CAMPUS ORIENTATIVO PAVESE
18 Maggio 2024





Antonio Abbiati
CEO e Founder



RGA PROJECT nasce nel 2005

- Per intraprendere il cammino

**dell'Innovazione Gestionale del Controllo
di Produzione**

basata sulle indicazioni delle nuove Direttive
Europee per la Marcatura CE dei Prodotti.



La Mission di RGA PROJECT

- Modernizzare l'erogazione dei Servizi spostando l'attenzione del Cliente:
 - dal **Consulente in azienda**
 - alla **Consulenza ON-Demand** tramite portale WEB.



La Mission di RGA PROJECT

- Integrare i due “MONDI” delle
 - **Certificazioni**
 - **WEB Applications**
 - per differenziarsi dalla concorrenza
 - essere uno dei motori dell’innovazione dei servizi WEB di questo mercato.



La Mission di RGA PROJECT

Selezionare e riunire

un **Team di professionisti**

con *tutte le competenze* e l'*entusiasmo*
necessario e indispensabile per affrontare
questa sfida.



La Mission di RGA PROJECT

- Progettare e sviluppare tutti i contenuti necessari per:
 - Individuare i bisogni del Mercato
 - Informare i potenziali Clienti
 - Creare un 'Contenitore' virtuale



Il Network Team di RGA PROJECT

Nasce così una delle prime

Net Work Company

Non un'unica sede fisica di dimensioni finite,
ma una **rete di consulenti e specialisti**,
potenzialmente, di **dimensioni infinite**.



Il Network Team di RGA PROJECT

Sono stati progettati e realizzati grazie
all'unione delle esperienze multidisciplinari del
nostro Team.



2012

Presentazione di BuildAPP®

Il “Cloud” nato per la gestione ON-LINE dei Processi di Marcatura CE dei prodotti realizzati in Stabilimento secondo la Direttiva CPD (Oggi CPR – Reg. 305/2011).



www.rgaproject.it

AREA TEST BuildAPP

CE 18

0497



2014

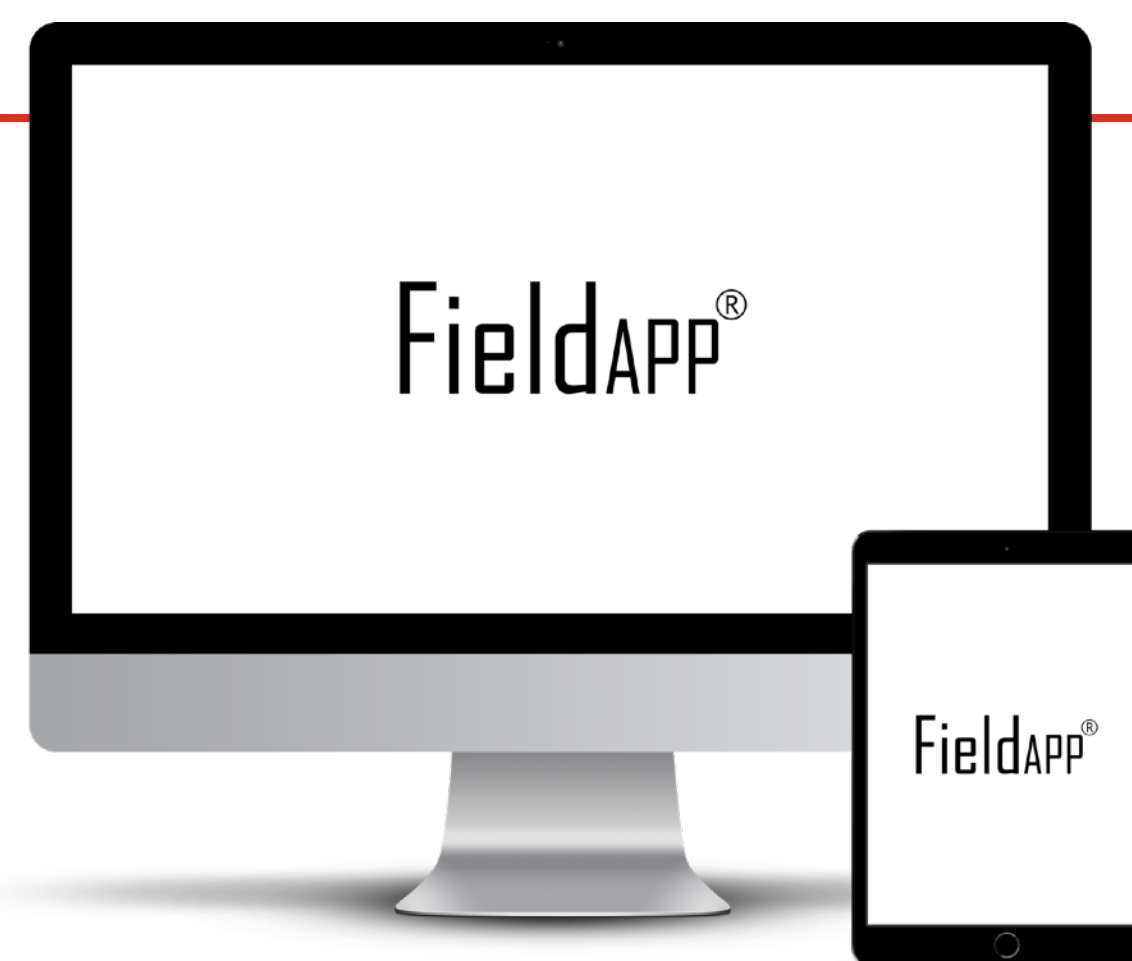
Presentazione di FieldAPP®

Il “Cloud” nato per la gestione ON-LINE
dei Cicli di Manutenzione Periodica
di Prodotti e Attrezzature



www.rgaproject.it

AREA TEST FieldAPP



2012

Presentazione di BuildAPP®

Il Network Team di RGA PROJECT

Tramite *Azioni Coordinate* e *Mirate*

Marketing

Social Media

Content Creation

Per far conoscere e vendere i nostri prodotti e i nostri servizi.



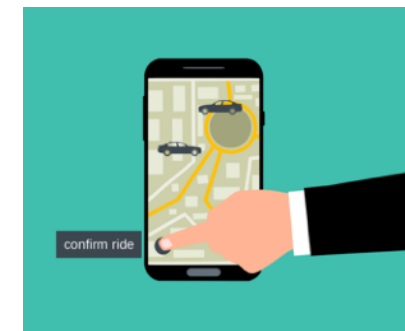
Cinzia Marando

Marketing

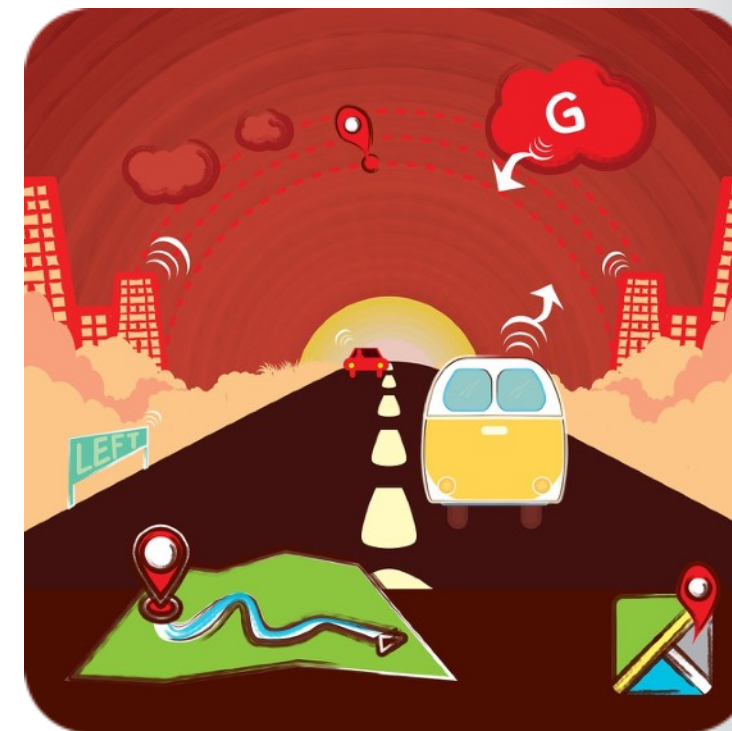
Come il marketing ha aiutato RGA project nel raggiungere i propri obiettivi?

Lo ha fatto come un navigatore

MARKETING = NAVIGATORE



- **Destinazione** = bisogno da soddisfare, obiettivo
- **Ostacoli** = concorrenti, il mercato, norme/leggi...
- **Mappa** = delinea il percorso migliore, strategia
- **Mezzo** = con quali strumenti raggiungo la mia meta? Es. auto, camper, bici ovvero distribuzione? Social? Sito? Stampa? Etc...



Come abbiamo applicato il marketing in RGA Project?

Abbiamo eseguito un'**analisi**

Abbiamo definito una **strategia**

Abbiamo progettato un **piano di azione** step by step

Lavoriamo ogni giorno per **migliorarlo/migliorarci**



Vediamolo meglio...

Come opera il Marketing?

Fase 1 analisi

Identifica uno o più bisogni, *studia* il mercato, i competitor, le tendenze e i gusti dei diversi consumatori...

Fase 2 strategia

Pensa a lungo termine: *definisce* la direzione che l'azienda vuole prendere nel futuro e come il marketing può contribuire a raggiungerla. Definisce il posizionamento dell'azienda e/o del prodotto/servizio. Crea il piano di marketing operativo con il budget necessario per attuarlo.



Fase 3 operatività

Collabora con gli altri reparti aziendali, come la produzione, le vendite e il servizio clienti, per garantire che tutti lavorino insieme per raggiungere gli stessi obiettivi. Mette in atto il piano di marketing operativo. Breve – medio termine

Fase 4 validazione

Misura le vendite, le campagne adv, analizza i diversi dati per capire cosa funziona e cosa no, per poter migliorare o cambiare la strategia e le azioni



Cicli iterativi (= continui e ripetuti)



→ riducono il rischio imprenditoriale



Riassumendo...

Perché il marketing è importante?

Senza una **strategia** chiara, un **piano** ben definito e un'**esecuzione** efficace, anche i migliori prodotti possono fallire



supporta l'imprenditore aiutandolo a conoscere cosa accade nel proprio mercato/settore, quali sono i bisogni dei propri consumatori o potenziali per:

- meglio **adattare** le proprie strategie di produzione, comunicazione e vendita
- **migliorare** i propri prodotti
- comprendere se e quali nuovi prodotti **sviluppare**

Dà soluzione a bisogni dei clienti, attraverso prodotti e servizi dell'azienda, **in modo profittevole** per l'azienda



Lavorare nel Marketing richiede:

- essere curiosi, creativi e sempre aggiornati sulle ultime tendenze del settore.
- capacità di **analisi** e **problem solving**: saper raccogliere e analizzare dati, individuare i problemi e sviluppare soluzioni efficaci.
- conoscenza del business e del mercato: essere informati sui prodotti o servizi dell'azienda, sul mercato di riferimento e sui concorrenti.
- empatia e ascolto attivo
- abilità **comunicative**: trasmettere un concetto in modo chiaro e conciso a diverse persone
- competenze digitali



È un ambito molto ampio, che prevede differenti figure e specializzazioni.

Non solo il responsabile marketing, ma anche ad esempio l'analista marketing, l'addetto marketing, il digital strategist, il social media manager, etc...



Quali studi per lavorare nel marketing?

- **L-33** Classe delle lauree in Scienze economiche
- **L-18** Classe delle lauree in Scienze dell'economia e della gestione aziendale
- **L-20** Classe delle lauree in Scienze della comunicazione



Il Network Team di RGA PROJECT

Marketing

Social Media

Content Creation



Marco Grigis
Social Media Manager

Dal Marketing ai Social Media

A seguito dell'attività di marketing, pensata per rispondere in modo puntuale ai bisogni di RGA Project, è necessario provvedere anche alle **esigenze di comunicazione**.

Una comunicazione che avviene su più livelli, come vedremo a breve:

- sul **sito ufficiale**;
- sulle **piattaforme social**;
- tramite la **newsletter**.



Tra Cloud e Remote Working

Grazie alle **connessioni ad alta velocità** e a diversi **applicativi Cloud**, il **remote working** - o smart working - permette di:

- avvalersi dei professionisti più adatti per le proprie necessità, anche quando geograficamente lontani;
- **rendere il lavoro più versatile e istantaneo**, con vantaggi sia per l'azienda che il professionista stesso.



Il Remote Working per RGA Project

Per rendere possibile ed efficace il lavoro in remote working, in RGA Project ci avvaliamo di diversi strumenti:

- **Messaggistica istantanea o asincrona** (mail e WhatsApp) per comunicazioni veloci e/o segnalazioni;
- **Piattaforme di comunicazione real time** (Discord, Google Meet, Skype): per le necessità di brainstorming e interazione diretta.



I social network in ambito aziendale

Ogni azienda ha le proprie necessità ma, in linea generale, **il lavoro sui social media risponde a tre principali necessità:**

- **Brand Awareness:** aumentare la notorietà dell'azienda e dei suoi prodotti/servizi;
- **Acquisizione:** individuare, nel bacino di utenti più generali, la porzione potenzialmente interessata ai prodotti/servizi dell'azienda;
- **Conversione:** la trasformazione dell'utenza acquisita negli scopi dell'azienda, ad esempio in clientela o sottoscrittori.



I social network per RGA Project

RGA Project si riferisce a **un'utenza settoriale e specifica** e, di conseguenza, le attività sui social sono altrettanto specifiche, a seconda delle piattaforme.

- **Facebook e LinkedIn:** per le attività di Brand Awareness B2C e B2B per i nostri servizi Web, come BuildAPP e FieldAPP;
- **Newsletter:** per le attività di comunicazione diretta con chi già cliente o ha già manifestato interesse, anche se non si tratta di social in senso stretto.



Social Media: un lavoro di concerto

L'attività di social media manager non è isolata, ma è sempre un **lavoro di concerto** fra più figure professionali, che si divide in **diverse fasi**:

BRAINSTORMING



PROGETTAZIONE



REALIZZAZIONE



PUBBLICAZIONE



ANALISI



Come si diventa social media manager

A oggi non esistono percorsi accademici specifici, tuttavia il social media management è stato inserito in diversi **corsi di studio** sia umanistici che economici:

- Scienze della Comunicazione;
- Sociologia della Comunicazione;
- Scuola di Giornalismo;
- Economia Aziendale e Marketing;
- Informatica.



Le competenze da acquisire

Si possono acquisire competenze autonomamente, sia con corsi di terze parti che con l'esperienza sul campo. In generale, occorre almeno un'infarinatura di:

- **Copywriting** e scrittura creativa;
- **Design grafico**, photoediting e videoediting;
- **SEO e analisi dei dati**;
- **Marketing**;
- **Diritto**, in particolare su copyright e su leggi/divieti del proprio settore di competenza.

Infine, bisogna sempre rimanere al passo con le piattaforme social e le loro richieste.



Il Network Team di RGA PROJECT

Marketing

Social Media

Content Creation



Mattia Abbiati

Content Creator

Finalità dei contenuti

Sono tre gli obiettivi che la creazione di contenuti permette di raggiungere a RGA Project:

- **Informare:** presentare i servizi offerti dall'azienda in modo chiaro e convincente;
- **Coinvolgere:** creare interesse e interazione con il pubblico attraverso contenuti interessanti e di qualità;
- **Convertire:** trasformare i potenziali clienti in clienti effettivi, aumentando le vendite degli abbonamenti ai software.



Collaborazione tra team

La fase di content creation non può prescindere dalla collaborazione con altre aree dell'azienda, come il Marketing e il Social Media Management. Infatti, il lavoro di squadra permette di:

- Identificare le **esigenze del pubblico** e creare contenuti mirati;
- Sviluppare una **strategia di contenuti efficace**;
- Monitorare e **ottimizzare le performance** dei contenuti.



Orientamento

Diventare un buon content creator richiede diverse abilità e qualità. Tuttavia, ecco i tre requisiti fondamentali:

- **Creatività e originalità:** è necessario essere in grado di generare idee originali e creative per creare contenuti interessanti e coinvolgenti;
- **Conoscenza del pubblico di riferimento:** è essenziale comprendere il proprio pubblico per creare contenuti che siano rilevanti e interessanti per loro;
- **Competenze tecniche:** è importante saper usare gli strumenti e le piattaforme per la creazione di contenuti. Le competenze possono includere la scrittura, la fotografia, la produzione video, la grafica, la gestione dei social media, l'ottimizzazione SEO e molto altro ancora.





CAMPUS ORIENTATIVO PAVESE
18 Maggio 2024

