

Economia Parma

ASSOPROM AL «TOSCHI» LA LEZIONE DEI RAPPRESENTANTI DELLE IMPRESE SUGLI ARTICOLI PROMO-PUBBLICITARI

Quando il successo dipende dalla creatività

Luca Molinari

Ha riscosso un buon successo la seconda lezione tenuta dai rappresentanti delle imprese che si occupano di oggetti promo-pubblicitari, davanti a cento studenti del liceo artistico Toschi.

Se durante il primo incontro, gli imprenditori hanno raccontato le proprie esperienze, questa volta si è passati all'azione. L'iniziativa, promossa da Assoprom (l'associazione che riunisce le aziende aderenti a Confindustria e che si occupano di articoli pubblicitari e promozionali), si è svolta nei gior-

ni scorsi e ha previsto due laboratori dimostrativi.

I ragazzi del quarto e quinto anno dell'indirizzo grafico hanno trascorso più di tre ore a contatto con Fabrizio Selis dell'azienda Market Screen Typography e Graziano Grillo della Embroidery Service, entrambi membri del consiglio direttivo della associazione.

Ad introdurre l'incontro Mattia Riccò, presidente nazionale di Assoprom e vice presidente di Confindustria Federvarie, che ha spiegato cos'è la pubblicità tramite l'oggetto.

«La chiave del successo è "na-

scosta" nella creatività - ha affermato Riccò - La creatività permette all'oggetto di diventare un vero e proprio supporto pubblicitario e non un semplice gadget».

«Agli studenti - ha proseguito poi Riccò - chiederemo di creare, nei prossimi mesi, degli schizzi di potenziali oggetti promozionali: valuteremo i più belli e realizzeremo i prototipi che esporremo durante la nostra tappa di ottobre del Promo Road Show che si svolgerà nella cornice di Expo». Graziano Grillo, attraverso alcuni macchinari, ha mostrato le modalità di personalizzazione degli

oggetti tessili attraverso il ricamo mentre Fabrizio Selis ha puntato sulla stampa serigrafica, tampografica, sublimatica e incisione laser.

«Questi incontri rappresentano un collegamento essenziale fra la scuola e il mondo delle professioni - ha raccontato Fabrizio Selis - E' stata un'esperienza entusiasmante perché ho notato grande attenzione da parte degli studenti e anche grande fame di sapere».

Nunzio Garulli, vicepresidente del Toschi, ha ribadito il valore dell'esperienza, durante la quale «i nostri studenti hanno potuto toc-

care con mano quali sono i processi di produzione».

Fondata nel 1988, Assoprom riunisce i produttori, gli importatori e i distributori di articoli pubblicitari e promozionali presenti sul mercato.

Ad oggi aderiscono ad Assoprom circa 150 imprese (soci ordinari) ed oltre 4.400 addetti ai lavori (soci aggregati). Presidente, dal settembre 2011, il parmigiano Mattia Riccò che siede anche nel comitato di presidenza di Confindustria Federvarie come vice presidente con delega allo sviluppo e al marketing associativo. ♦



Istituto Toschi Un momento dell'incontro.

CONSORZIO POSITIVO IL RISULTATO DEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO

Parmigiano reggiano: l'export cresce del 10% a inizio 2015

A trainare il boom delle esportazioni sono soprattutto gli Stati Uniti

È una crescita pressoché senza precedenti quella che stanno registrando le esportazioni di Parmigiano Reggiano, che ha chiuso il primo bimestre 2015 con una crescita a doppia cifra: +10,1%

A trainare il boom delle esportazioni sono soprattutto gli Usa, con risultati che in gennaio e febbraio si sono attestati attorno al +11%. «I flussi - sottolinea il presidente del Consorzio del Parmigiano Reggiano, Giuseppe Alai - sono buoni anche in Europa, che resta tuttora il principale mercato, tanto che a febbraio le esportazioni complessive intra ed extra-UE sono cresciute del 9,4%. Questi risultati hanno permesso di riassorbire ampiamente l'impatto, a volume, dell'Embargo Russo, ma auspichiamo che a breve l'azione diplomatica internazionale possa consentire la riapertura delle frontiere di questo importante mercato, cosa che porterebbe ad una ulteriore accelerazione delle performance estere del nostro prodotto».



Sempre nel primo bimestre 2015, anche le vendite di grattugiato registrano un significativo incremento, con un +9,8%. «Un risultato - spiega Alai - particolarmente importante per il sistema Parmigiano Reggiano, soprattutto in considerazione del fatto che tutte le operazioni di confezionamento avvengono nel comprensorio di produzione, accorciando la filiera, rendendo più agevoli ed incisivi i controlli e le operazioni di vigilanza e generando nuovo valore nei territori cui il prodotto è storicamente legato».

Sul versante produttivo, intanto, prosegue il calo già manife-

stato all'inizio dell'anno: ad aprile, infatti, la produzione è scesa dell'1,2%, portando il dato quadrimestrale a -1,9%. «Nonostante la crescita del 5% registrata da inizio anno - prosegue Alai - le quotazioni si mantengono a livelli ancora del tutto insoddisfacenti, e in questo modo è divenuto il mercato - con tutte le negative conseguenze che questo comporta - il vero regolatore di quell'offerta che, al contrario, deve essere determinata con l'esercizio di un ruolo più attivo da parte dei produttori, così come è negli obiettivi dei piani di regolazione

dell'offerta che abbiamo rivisto in occasione della recente assemblea e sui quali i caseifici dovranno esprimersi entro l'autunno».

Quanto alle prospettive, Alai vede ancora nelle esportazioni, associate proprio alla regolazione dell'offerta, il primo motore di sviluppo del sistema: «L'aumento continuo delle quantità esportate - spiega il presidente del Consorzio - rende evidente il fatto che in termini percentuali sarà difficile mantenere gli attuali ritmi, ma le nuove azioni avviate in Cina e in diversi Paesi dell'America Latina, unite agli incontri commerciali di cui siamo protagonisti nell'ambito di Expo, stanno già offrendo nuovi e incoraggianti segnali per il nostro prodotto».

Intanto, da Reggio rimbomba una polemica sulla perdita di oltre 5 milioni nel 2014 fatta registrare dalla società IAS creata da Consorzio per ritirare forme di formaggio e commercializzarle all'estero. ♦ r.c.

InBreve



ANCE-ICE
Imprenditori
a Tirana

■ Oltre 120 imprese edili da tutte le regioni d'Italia sono sbarcate a Tirana nella Missione Albania, "Italy & Albania - Building Together", l'evento promosso dall'Associazione nazionale Costruttori edili (Ance) e l'Ice. Tra loro anche una piccola delegazione parmigiana (nella foto Lavezzi, Manfredi, Lombardini, Torlaschi, Coppe).

CAMERA DI COMMERCIO
Domani la Giornata
dell'economia

■ Domani alle 10, alla Camera di commercio, è in programma la «Giornata dell'economia 2015», tradizionale appuntamento sull'andamento economico della nostra provincia,

VERTENZA IN PROCEDURA DI CONCORDATO

Pali Italia: presidio dei dipendenti davanti al tribunale

■ Chiedono risposte immediate sul futuro dell'azienda e sul mantenimento dei livelli occupazionali i lavoratori della Pali Italia, l'azienda di Pizzolesse specializzata nella costruzione di tubolari in acciaio per l'illuminazione pubblica e la telecomunicazione, attualmente in procedura di concordato. Con l'attività ferma ormai da alcune settimane, i dipendenti hanno manifestato ieri mattina davanti al tribunale.

«L'azienda ha fatto sapere che, ad oggi, non c'è stata alcuna manifestazione di interesse da parte di altri soggetti imprenditoriali: questa cosa ci ha parecchio stupiti - ha detto Alberto Boniello, delegato Rsu Fim di Pali Italia - dal momento che stiamo parlando di un gruppo appetibile, che ha due marchi storici come TecnoPali e SiderPali, è davvero strano che non ci siano imprenditori pronti ad assicurare, attraverso un piano di rilancio, la continuità aziendale. Ad alimentare le nostre preoccupazioni - ha aggiun-

to - è stata anche la decisione da parte dell'azienda di chiudere gli uffici commerciali, rinunciando di fatto al possibile arrivo di commesse più piccole ma che, se non altro, avrebbero mantenuto acceso un lumicino di speranza». Al presidio ha partecipato pure una delegazione dei 50 ex dipendenti dello stabilimento parmigiano. «Si tratta di lavoratori che, nel maggio dello scorso anno, avevano sottoscritto l'uscita in mobilità - ha detto Boniello - l'accordo prevedeva che, a gennaio, avrebbero dovuto ricevere il saldo dell'incasso all'esodo. Ma pochi giorni prima della data stabilita, l'azienda li ha convocati per dire che i soldi non c'erano». Sulla vicenda interviene anche la parlamentare Pd, Patrizia Maestri: «che, nei giorni scorsi, ha nuovamente sollecitato ai Ministri del Lavoro, Poletti e dello Sviluppo Economico, Guidi, la convocazione di un tavolo nazionale sulla vertenza che coinvolge sia lo stabilimento di Parma che quello di Anagni. ♦ v.r.

Cisita Parma Informa



Cisita Parma srl
via Girolamo Cantelli 5
43121 Parma
telefono: 0521 226500
fax: 0521 226501
www.cisita.parma.it
cisita@cisita.parma.it

Fondimpresa: finanziamenti con l'avviso 1-2015

■ Con l'Avviso 1-2015, Fondimpresa offre un'opportunità di finanziamento, stanziando 10 milioni di euro per la realizzazione di interventi formativi rivolti ai lavoratori delle piccole e medie imprese. Grazie a questo Avviso, le aziende interessate possono contattare Cisita Parma per ottenere assistenza circa: la verifica dei requisiti di accesso al Bando; l'analisi dei

bisogni formativi; la procedura di presentazione delle richieste di finanziamento nei tempi necessari, nonché per le successive fasi di gestione e rendicontazione dei progetti. Il Bando funziona ad "esaurimento risorse disponibili", pertanto vi invitiamo a contattarci il prima possibile.

Per informazioni: Elisa Oppici, oppici@cisita.parma.it

La gestione del reclamo: da criticità ad opportunità

■ Gestire efficacemente reclami e richieste rappresenta

una reale opportunità per rafforzare e migliorare la relazione con i clienti. Il corso, che si terrà il prossimo 10 giugno, fornisce metodi e strumenti per: gestire reclami e richieste in modo da fidelizzare il cliente, comprendere atteggiamenti ed esigenze nascoste del cliente, mantenere un atteggiamento positivo a fronte di situazioni stressanti trasmettendo sicurezza, fiducia e competenza al fine di trovare le soluzioni più idonee a soddisfare il cliente. Per maggiori informazioni: Giorgia Giovannenze, giovannenze@cisita.parma.it



Presentare prodotti e salvaguardare il prezzo negoziando

■ Il corso, che inizierà mercoledì 17 giugno 2015, focalizza l'attenzione sull'aspetto economico della trattativa commerciale: come gestire con successo le negoziazioni, difendendo i propri margini e resistendo alle

pressioni del cliente. L'obiettivo del percorso formativo è proprio quello di: fornirvi strumenti per gestire efficacemente la fase negoziale della vendita, acquisire gli strumenti per pianificare una trattativa vantaggiosa sviluppare le migliori tecniche di presentazione e salvaguardia del prezzo. Per maggiori informazioni: Lucia Tancredi, tancredi@cisita.parma.it

Monitorare le performance della rete di vendita

■ La crescita delle imprese è spesso frenata da una azione

di vendita che, in un contesto di profondi cambiamenti, tende a riproporre modalità superate anche se, nel passato, produttive di performance eccellenti. Le reti commerciali moderne esigono invece una leadership capace di coniugare il perseguimento di risultati nel breve termine con lo sviluppo di capacità umane e professionali di alto profilo. Di tutto questo se ne parlerà durante il corso che inizierà il prossimo 11 giugno. Per maggiori informazioni: Giorgia Giovannenze, giovannenze@cisita.parma.it

NUOVO MAZDA CX3 DISEGNATO PER MERAVIGLIARE

PROVALO CON LA SENSATIONAL EXPERIENCE SABATO 23 MAGGIO

GRUPPO FERRARI

MAZDA PARMA

Consumo combinato: 4,0l per 100km. Emissioni di CO₂: 105g/km