

# LA SOCIETÀ ITALIANA MARKETING PER LE IMPRESE

*Le opportunità di collaborazione  
nello Steering Committee*

Giugno 2020

# Le opportunità per le imprese partner di SIM

L'adesione alla Società Italiana Marketing consente alle imprese partner di:

- Partecipare con un proprio rappresentante allo **Steering Committee**
- Ricevere una copia di **Italian Journal of Marketing**, l'unica rivista scientifica italiana di caratura internazionale
- Ricevere tre inviti gratuiti per partecipare alla SIM Conference annuale
- Accedere ad un portafoglio di **servizi a valore aggiunto**

## Servizi a valore aggiunto

La SIM propone una un portafoglio di servizi a valore aggiunto alle imprese dello Steering Committee per rafforzare la partnership e al contempo sono una **fonte di collaborazione e confronto tra imprese, studiosi e professionisti**

Questi servizi sono **attività già poste** in essere dai soci SIM all'interno delle loro sedi da un lato e, dall'altro, iniziative **attivabili on demand**

A seconda della tipologia di servizio, essi rappresentano un'opportunità di:

- **Comunicazione/Informazione**
- **Visibilità e/o formazione e/o networking**
- **Formazione ad hoc e/o networking**
- **Collaborazione**

# Prospetto di sintesi

	Opportunità	Impegno
<i>Servizi già progettati</i>		
1. Database dei <b>contatti</b> e delle <b>iniziative</b> realizzate dalle singole sedi a diposizione dello Steering Committee	Informazione	-
2. Presentazioni aziendali in aula		
3. Partecipazione a <b>convegni</b> e <b>webinar</b> organizzati dalle singole sedi come sponsor e/o relatore	Visibilità e/o Formazione e/o networking	
4. Corsi Executive di aggiornamento manageriale già attivati		
<i>Servizi on demand</i>		
5. Corsi Executive di aggiornamento manageriale su temi di attualità sia ad hoc, sia già nell'offerta formativa delle singole sedi	Formazione ad hoc e/o networking	
6. Giornate di <b>networking</b> e condivisione «guidate»		
7. Hackaton ed eventi, anche in una logica di Talent Assessment		
8. Stesura di <b>case history</b> aziendali con co-autori accademici e manageriali	Collaborazione	
9. Best practice aziendali top in class		
<i>Main project</i>		
10. Premio Marketing per l'Università	Collaborazione e reputazione	+



# I servizi già presenti all'interno della Società Italiana Marketing

# 1. Database dei **contatti** e delle **iniziative** nelle sedi universitarie a disposizione dello Steering Committee

## SERVIZIO

Per favorire il contatto diretto tra Imprese e Sedi universitarie della SIM è stato realizzato **un database** accessibile direttamente dal sito della SIM.

Il database contiene i **contatti di docenti SIM** e **le iniziative di carattere culturale sul Marketing** realizzate dai docenti e dalle sedi all'interno del «sistema SIM» a disposizione delle aziende dello Steering Committee.

## OPPORTUNITÀ

- **Possibilità di contatti con uno o più referenti per ogni sede per lo sviluppo di ricerche *ad hoc***
- **Sviluppo di relazioni con i referenti delle sedi per identificare i talenti da inserire in un percorso di stage/lavorativo**
- **Informazioni sulle iniziative realizzate dalle diverse sedi universitarie sui temi del marketing**

## FEE

Non è prevista una fee aggiuntiva per le aziende dello Steering Committee

## 2. Presentazioni aziendali in aula

### SERVIZIO

Le aziende dello Steering Committee possono realizzare **presentazioni aziendali** nelle sedi universitarie dei docenti SIM all'interno dei corsi di laurea triennale o magistrale e/o all'interno di percorsi master di I o II livello, in presenza o attraverso idonee piattaforme online.

L'obiettivo è quello di favorire la **contaminazione aziende-università** e la **discussione** nelle aule di **case history** delle aziende dello Steering Committee.

### OPPORTUNITÀ

- **Visibilità delle case history aziendali delle aziende partner**
- **Interazione diretta con studenti altamente formati e possibile selezione per opportunità di inserimento in azienda**
- **Realizzazione di project work per raccogliere idee innovative utili ad affrontare problematiche aziendali e testare le competenze dei ragazzi *on field***
- ***Employer Branding* nei confronti degli studenti**

### FEE

Non è prevista una fee aggiuntiva per le aziende dello Steering Committee

### 3. Partecipazione a convegni organizzati dalle singole sedi come sponsor e/o relatore

#### SERVIZIO

Nelle sedi universitarie dei docenti SIM di norma si organizzano convegni o cicli di convegni. Le aziende dello Steering Committee interessate possono partecipare a specifiche iniziative in qualità di **relatore**, **panelist** di tavole rotonde in presenza o online e/o come **sponsor**.

#### OPPORTUNITÀ

- **Visibilità del logo sui materiali del convegno (sito, DEM, brochure, pannelli/vele, rapporto di ricerca)**
- **Partecipazione attiva come relatore, panelist o sponsor**
- **Confronto diretto sulle tematiche oggetto dei convegni con gli altri partner dell'iniziativa**
- **Sviluppo di attività di networking fra le imprese partecipanti ai convegni**

#### FEE

Le aziende interessate potrebbero versare una fee per l'organizzazione della iniziativa

## 4. Corsi Executive di aggiornamento manageriale già attivati

### SERVIZIO

I **manager delle imprese dello Steering Committee** possono partecipare a **condizioni economiche differenziate** ai corsi executive già attivati nelle sedi universitarie dei docenti SIM. I **corsi Executive** hanno una durata ridotta (5-7 venerdì e/o sabato), un taglio molto aziendale e moduli gestiti da docenti e professionisti esperti delle materia.

I temi trattati sono quelli dello sviluppo delle competenze manageriali e delle tecniche e metodologie di direzione. Nella generalità dei casi l'aula è composta da un numero ristretto di persone (max 15/20).

### OPPORTUNITÀ

- **Condizioni economiche differenziate**
- **Partecipazione a esclusivi percorsi di formazione per la crescita professionale**
- **Creazione di contatti e relazioni professionali tra partecipanti e membri della faculty dei corsi executive**

### FEE

Si prevede una quota di adesione scontata per i manager delle aziende partner.



# I servizi *on demand* attivabili da SIM

## 5. Corsi Executive ad hoc di aggiornamento manageriale su temi di attualità

### SERVIZIO

I manager delle imprese partner possono partecipare, anche co-progettando, a nuovi corsi Executive *ad hoc* della durata di 2 giornate (4 moduli di mezza giornata) realizzati il venerdì in sedi baricentriche con un taglio aziendale e con moduli gestiti da 4 docenti esperti delle materia.

I temi trattati dovranno essere di **interesse dello Steering Committee** e, in ogni caso, coerenti rispetto alle competenze dei docenti SIM (ad esempio Shopper Marketing, CRM, Digital Marketing, Omnichannel Strategy, Branding).

I docenti saranno **identificati tra i membri SIM** sulla base delle competenze necessarie e, in ogni caso, approvati dallo Steering Committee.

L'aula dovrebbe essere composta da 15/20 persone (il numero minimo dei partecipanti è di 10).

### OPPORTUNITÀ

- **Condizioni economiche differenziate**
- **Partecipazione a corsi executive *tailored***
- **Scelta dei macro-argomenti del corso e dei docenti che faranno parte della faculty del corso**

### FEE

Si prevede una quota di adesione ridotta per i manager delle aziende partner.

## 6. Giornate di networking e condivisione «guidate»

### SERVIZIO

I responsabili di funzione delle aziende partner possono partecipare a momenti di **condivisione delle esperienze manageriali** su temi specifici. Le sessioni, della durata di mezza giornata, prevedono una introduzione generale su un **tema di attualità** e una presentazione di brevi **case history** legate all'esperienza manageriale di ciascun partecipante. Agli incontri potranno prendere parte 10/12 partecipanti.

Gli incontri potrebbero riguardare: la digital revolution, la supply chain, la retail experience, l'innovazione di prodotto/servizio, la gestione delle risorse umane, la CSR, etc.

I coordinatori dei workshop saranno individuati attentamente per **favorire una riflessione di qualità e il coinvolgimento** dei manager.

### OPPORTUNITÀ

- **Partecipazione a incontri riservati**
- **Discussione di tematiche di grande attualità con esperti di settore**
- **Condivisione di esperienze manageriali e discussione di *best practice***
- **Sviluppo di attività di networking fra le imprese partecipanti agli incontri**

### FEE

Si prevede una piccola quota di adesione per i manager delle aziende partner della SIM per coprire i costi di accoglienza e per riconoscere un compenso al coordinatore della giornata.

## 7. Hackaton ed eventi, anche in una logica di Talent Assessment

### SERVIZIO

Durante i due semestri di didattica possono essere organizzati eventi territoriali impostati sulla logica degli Hakathon e degli Innovation Camp.

In particolare:

- **Marketing Hackathon (MarkAthon) su tematiche definite dall'azienda partner**
- **Azioni di Employer branding coinvolgendo un numero selezionato di «talenti di marketing»**
- **Team competition su tematiche di marketing, design thinking, creative session**

### OPPORTUNITÀ

- **Condizioni economiche differenziate**
- **Assessment e career session di talenti (riservati agli HR)**
- **Scelta delle sedi e delle tematiche da sviluppare**

### FEE

Si prevede una quota per coprire i costi organizzativi, di logistica e il compenso al coordinatore della giornata.

## 8. **Stesura di case history** aziendali con co-autori accademici e manageriali

### SERVIZIO

La SIM in collaborazione con la SIMA ha lanciato una **collana di casi aziendali scritti in Italiano con l'editore Pearson**: «Management & Marketing Cases» che inizierà ad essere operativa dalla primavera 2020.

I manager delle aziende partner della SIM potranno essere coinvolti per scrivere a «4 mani» dei casi relativi alle aziende dello Steering Committee con co-autori accademici.

### OPPORTUNITÀ

- **Publicazione della case history aziendale sulla piattaforma digitale Pearson**
- **Inserimento della case history aziendale in un volume della collana «Management & Marketing Cases» utilizzato per la didattica sia dei corsi universitari che delle business school italiane**
- **Contaminazione tra mondo aziendale e mondo accademico**

### FEE

*To be defined*

## 9. Best practice aziendali top in class

### SERVIZIO

La SIM lancerà dei progetti su determinate tematiche di marketing **identificando le possibili *best practice*** tra le imprese dello Steering Committee.

I primi progetti saranno su: «Il digitale per la costruzione del brand» e «Il riposizionamento sul mercato per il rilancio dell'economia italiana».

La SIM comunica il tema alle imprese partner, ne raccoglie le *best practice* in materia, registra un video in forma di **intervista al manager che illustra come nella sua impresa sono affrontate e risolte le problematiche** in questione.

### OPPORTUNITÀ

- **Valorizzazione delle *best practice* all'interno delle aule dei corsi di Marketing e dei master dove vengono discusse e illustrate agli studenti**
- **Confronto tra mondo aziendale e mondo accademico**

### FEE

*To be defined*

*Main project*  
della Società Italiana Marketing

## 10. Premio Marketing per l'università

### *La più longeva collaborazione Atenei-Imprese in Italia*

#### SERVIZIO

Il Premio Marketing per l'università nasce nel 1988 con lo scopo di diffondere la cultura di marketing nelle Università italiane e in tal senso accrescerne al competitività ([www.premiomarketing.it](http://www.premiomarketing.it)). Ogni anno, si elabora un Caso che è **lanciato in tutte le facoltà di Economia/Scienze della comunicazione d'Italia cui partecipano circa 6.000 studenti.**

I tutor, opportunamente formati, programmano **le presentazioni nelle sedi di competenza** e assistono le squadre che intendono partecipare. Può essere prevista la realizzazione di una **ricerca di mercato.**

Un gruppo di docenti universitari procede ad una prima scrematura degli elaborati e identifica i migliori 20; tra questi, successivamente l'azienda partner ha l'incarico di selezionarne 3-6 finalisti.

Viene organizzato un **evento conclusivo.**

#### OPPORTUNITÀ

- **Accrescere la propria reputazione come Best in Class verso i giovani talenti di Marketing**
- **Selezionare e contattare i migliori talenti di marketing nelle università**
- **Realizzare una ricerca di mercato (con circa 10mila contatti)**
- **Ottenere idee e progetti su un tema di mercato rilevante per l'impresa**

#### FEE

*To be defined*





# Gli Sponsor del premio marketing

## I membri dello Steering Committee SIM

