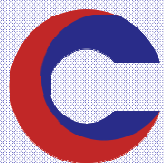


L'impresa e la rete di contatti: Un binomio imprescindibile



Reti di contatti e reti di valori

Aspetti tangibili dell'organizzazione

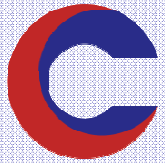
vs.

Forze reali che guidano il mercato e l'economia

- Relazioni
- Reti di valore
- Reti di contatti
- Idee
- Conoscenza
- Brand

I primi 5 anni di un'azienda

2/3 delle aziende chiudono per assenza di una rete di contatti



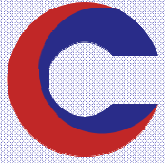
A cosa serve la rete di contatti

La produzione di merci tangibili non è più sufficiente a garantire il successo e lo sviluppo dell'impresa

Complessità del mercato globale, anche per chi opera localmente

La rete di contatti favorisce:

- La produzione di nuove idee (spinta innovativa delle piccole aziende)
- La collaborazione e l'interazione
- La condivisione di conoscenza e delle conoscenze tra persone, aziende, ente pubblico, ecc.
- L'affermazione e il rafforzamento dell'identità aziendale e il riconoscimento nel brand
- L'estendersi della collaborazione e la crescita della capacità di leadership



A cosa serve la rete di contatti

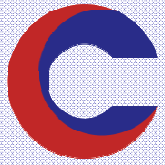
La rete multidirezionale

- Fra associazioni
- Fra aziende e associazioni
- Fra aziende anche di diversi settori

- MA SEMPRE FRA PERSONE!

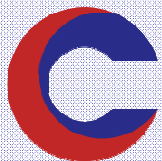
Funzione politica - lavoro di lobby

Consulenza in senso lato - risoluzione del problema concreto



Alcuni esempi concreti

- Aziende produttrici di tabacco
- Convenzione delle Alpi
- Completamento del tunnel autostradale del San Gottardo
- Swissness
- Inchiesta congiunturale
- Materie plastiche - Vallese
- Trading - formazione
- AFRA / Ticinomoda
- Commercializzazione di prodotti in Romandia
- Finanziamento di progetti
- Risoluzione di questioni brevettuali



Le associazioni economiche nazionali e cantonali

