

FRASSINELLI SRL

ha presentato un progetto sul POR FESR 2014-2020 Azione 1.1.2b ed Azione 1.1.3 Bando B "Sostegno a progetti innovativi strategici e sperimentali", approvato con Decreto Dirigenziale n. 16808 del 19 Ottobre 2018:

"NETWORK, CHANGING ORGANIZATION + TM"

Progetto finanziato nel quadro
del POR FESR Toscana 2014-2020
Investimento ammesso: € 23.050,00
Contributo assegnato: € 14.649,45

Servizi di "Supporto al cambiamento organizzativo" (Servizio B.2.1)

Lo scopo del progetto è di ridisegnare i processi organizzativi, implementare nuovi metodi, nuovi meccanismi di gestione delle attività commerciali e implementare adeguate procedure di controllo in progress e di auditing sulle attività operative afferenti l'area commerciale.

Il percorso di cambiamento organizzativo e gestionale (change management) è volto al miglioramento dell'efficacia e dell'efficienza dei processi aziendali dell'area marketing; alla riduzione di sprechi, errori, ritardi e incertezze; all'abbattimento degli oneri burocratici, che rischiano, sempre più, di soffocare la gestione aziendale.

Il cambiamento organizzativo prevede anche un percorso di cambiamento culturale volto alla adozione di meccanismi basati sul comportamento, in modo da ridurre i rischi di errori, incidenti, sprechi, inefficienze e Non Conformità in genere, legate a fattori umani per scarsa consapevolezza, distrazioni, inesperienza (od eccessi di sicurezza), azioni istintive, cattive comunicazioni, ecc. e anche a superare le resistenze sempre presenti nei percorsi di cambiamento.

Affinché si possa sviluppare l'area marketing e si possano introdurre le nuove tecnologie abilitanti è necessario operare un cambiamento organizzativo in ciascun nodo della stessa affinché i processi risultino gestiti in modo omogeneo.

Servizi di "Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i Clienti" (Servizio B.3.1)

Il presente progetto muove dal presupposto che la collaborazione tra partners, orientati ad obiettivi comuni, generi valore per le Aziende stesse e per il cliente finale offrendo al cliente stesso un alto livello di servizio che contribuisca a contraddistinguere l'Azienda ed i suoi prodotti, i lavori ed i servizi sul mercato.

I servizi sviluppati riguardano il marketing e il digital marketing; la visibilità sul mercato, la riconoscibilità del marchio e la brand reputation, nell'era dei social media, è fondamentale la presenza e la riconoscibilità on line del marchio e dei punti vendita; l'organizzazione, l'innovazione ed il controllo dell'andamento delle attività di vendita; la formazione e l'affiancamento al personale dell'area marketing nel corretto svolgimento delle attività e nel presidio dei processi di cui ai punti precedenti: contribuiscono al perseguimento della strategia aziendale di gestione e sviluppo del mercato che è l'obiettivo comune a tutte le Aziende partecipanti al progetto.

Intervento di "Temporary Management" (Servizio B.2.6)

L'introduzione del servizio di Temporary Management ha garantito l'espansione delle competenze interne e l'ottimizzazione dell'efficienza dell'organizzazione e l'efficacia dei Sistemi di Gestione ISO esistenti, migliorando la propria posizione sul mercato e determinando un più solido vantaggio competitivo.

Con l'adozione del servizio di Temporary Manager è stata raggiunta una libertà maggiore di manovra a favore dei vari Responsabili per il consolidamento di azioni innovative e di crescita per l'Azienda. Dopo una prima analisi iniziale, il TM ha determinato le azioni di miglioramento e gli obiettivi da raggiungere, l'integrazione effettiva dei suddetti Sistemi, le strategie di comunicazione tra le varie funzioni aziendali per fornire i dati utili all'implementazione dei Sistemi stessi e cercherà di gestire le "eventuali" problematiche di relazione interna tra le varie funzioni.

Le ali alle tue idee