



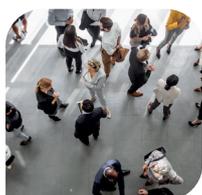
Il network di professionisti e imprese del Sole 24 Ore

Indice



03. Il Network

- Cosa è
-



04. Chi fa parte del network

- I Professional Partner
 - I Business Partner
 - I Master Partner
 - I Business Owner
 - I Senior Advisor
-



07. Attività

- Scegli quella che ti dà maggior valore
 - Attività di approfondimento
 - Attività di creazione di relazioni
 - La settimana tipo
-



12. Il pacchetto di comunicazione

- Gli elementi di comunicazione
-



14. Opportunità e Servizi

- Il magazine Fare Network
 - Onboarding
 - Caring
-



17. Il Team

IL NETWORK

È un **network** professionale di fascia alta, esclusivo, in cui si condividono competenze.

È un potenziatore di **visibilità** (presso gli altri partner del network e presso la comunità ad esso esterna).

Facilita nuove **opportunità** e genera vantaggio competitivo.

È uno strumento di **posizionamento**, che consente di abbinare il proprio brand a quello del Sole 24 Ore.

Chi fa parte del network

Diverse sono le tipologie di partnership



I Professional Partner

I **Professional Partner** sono Commercialisti, Avvocati, Consulenti del Lavoro, Architetti, Ingegneri, Geometri e Periti Industriali, iscritti ai rispettivi Albi, che, aderendo al Network, hanno la possibilità di **confrontarsi** con colleghi, con specialisti portatori di competenze a loro complementari e con imprenditori.



I Business Partner

I **Business Partner** sono grandi Studi professionali o Aziende che esprimono una profonda specializzazione in materie complementari a quelle dei Professional Partner. Si posizionano all'interno del network come specialisti di una materia e mettono a disposizione degli altri Partner la loro specializzazione per collaborare con loro, anche nella consulenza ai clienti.



I Master Partner

I **Master Partner** sono grandi Studi professionali o Aziende iper-specializzate che desiderano proporsi al Network con un **posizionamento più alto** (come i massimi esperti nella propria materia) e desiderano avere un pacchetto di **comunicazione** molto più ampio (30 uscite pubblicitarie collettive sul Sole 24 Ore o supplementi ad esso allegati, intervista video professionale). I Master Partner hanno un livello di «caring» dedicato da parte dei Community Manager.



I Business Owner

I **Business Owner** sono imprenditori di alto profilo morale e professionale, che credono nei valori del confronto e della relazione, che hanno la volontà di entrare in contatto con altri imprenditori, con professionisti e con società di consulenza con i quali collaborare. Nel Network i Business Owner trovano inoltre le più diverse competenze a loro disposizione e hanno la possibilità di approfondire i temi di loro interesse o utilità.



I Senior Advisor

I Senior Advisor sono membri onorari del network. Si tratta delle grandi firme del Sole 24 Ore, degli Autori storici dell'editoria professionale e di accademici che collaborano con il Gruppo 24 Ore.

I Senior Advisor partecipano attivamente alle iniziative del network sia in occasioni formative digitali sia in occasione di incontri in presenza, durante i quali si rendono disponibili ad un confronto con i Partner.

ATTIVITÀ

Scegli quella che ti dà maggior valore

Molte sono le attività che si svolgono all'interno del network. Alcune si svolgono in maniera ricorrente, con diverse periodicità, altre hanno carattere di unicità. Mediamente sono disponibili per tutti i partner due attività al giorno, digitali. Il calendario è molto fitto ed è strutturato in modo che vi sia la più ampia scelta possibile di occasioni di approfondimento, di visibilità e di relazione.

Possono individuarsi due tipologie di attività:



1

Attività finalizzate a dare **aggiornamento, informazione e approfondimento** (webinar, condivisione articoli, tavoli di confronto).



2

Attività finalizzate a **creare relazioni tra partner** (Business Cafè, Incontri di Partner 24 ORE).

Attività di aggiornamento e approfondimento

CONDIVISIONE ARTICOLI

Tutti i partner sono invitati a condividere sul sito di Partner 24 ORE articoli di approfondimento, che consentono visibilità presso tutti i partner. Ogni venerdì, all'interno della newsletter informativa inviata a tutti i partner, i link agli articoli pubblicati vengono inseriti nella Rassegna Stampa.

IL PUNTO

È un format di confronto tra pari che aggrega i partner. Tipicamente viene coordinato da un comitato scientifico di Business Partner, che facilita la discussione ed individua i temi da trattare. Tutti i partecipanti sono invitati a contribuire in aiuto degli altri, portando la propria competenza.

Attualmente sono attivi:

- Il Punto del Lunedì (temi fiscali)
- Il Punto Lavoro (temi giuslavoristici)
- Il Punto Bonus Edilizi
- Il Punto Energia
- Il Punto ESG
- Punto Compliance e Diritto Penale d'Impresa

TAVOLI DI CONFRONTO

Sono anch'essi un momento di confronto tra pari, ma prevedono uno specifico argomento di discussione (proposto direttamente dai partner) e si esauriscono una volta sviscerato l'argomento stesso. Spesso viene prodotto un output della discussione, che, se ritenuto valido, viene pubblicato sulle testate tecniche del Gruppo 24 ORE.

LA PAROLA AL NOTAIO

È un esempio dello spirito con cui vengono ideate le attività proposte ai partner: sono stati i partner stessi a richiedere un confronto con le figure notarili.

WEBINAR & HIGHLIGHTS

Momenti di approfondimento, i cui relatori sono i Business Partner. Si svolgono in diretta, ma sono registrati e resi anche disponibili in differita nel sito di Partner 24 ORE. Gli argomenti trattati sono i più diversi. I Webinar durano un'ora, mentre gli Highlights durano 30 minuti.

P24 PITCH

Si tratta di un'attività che consente ai Partner di presentare il proprio servizio o un particolare progetto che può essere di utilità per tutti i partner del network. Chi è interessato può iscriversi e partecipare.

Attività di creazione di relazioni

BUSINESS CAFÈ

Brevi appuntamenti virtuali in cui i partner si incontrano indicando in quale modo ciascuno può essere utile all'altro. Tutti i partecipanti ricevono i riferimenti reciproci, per poter continuare la conversazione anche off line.

Il Business Cafè è un'attività guidata e l'interazione viene garantita dalla Community Manager



BUSINESS CAFÈ ESPRESSO

Eventi brevi in presenza, guidati, in cui i Partner si presentano vicendevolmente e lavorano su come possono essere reciprocamente utili. Si tratta della versione mensile e in presenza dei Business Cafè che si svolgono settimanalmente in digitale

EVENTI IN PRESENZA

Gli Incontri di Partner 24 ORE sono organizzati dalla Redazione e si svolgono mensilmente su tutto il territorio nazionale. Costituiscono un'importante occasione per incontrarsi di persona, parlarsi e consolidare sodalizi professionali e progetti di collaborazione. Tutti coloro che si iscrivono ricevono, nei giorni precedenti l'evento, l'elenco degli iscritti, in modo da conoscere in anticipo chi incontreranno.

COMPETENCE CENTER

Gruppi di lavoro, che aggregano professionisti e imprese del network per macro-tema, unendo le competenze che a vario titolo sono espresse dai partner, ciascuno apportandole secondo la propria expertise.

Vengono così aggregate competenze consulenziali, fiscali, legali, giuslavoristiche e tecniche che sono a disposizione di tutti i membri del network, consentendo astrattamente di risolvere uno spettro molto ampio di problematiche afferenti al tema che caratterizza il singolo Competence Center

Lo step successivo di sviluppo di ogni Competence Center che viene creato è la disponibilità dello stesso verso il mondo esterno al network, a beneficio di professionisti e PMI che desiderassero avere un consulto consulenziale di prima analisi o una second opinion.

Il primo Competence Center, recentemente attivato si occupa di **INTERNAZIONALIZZAZIONE**

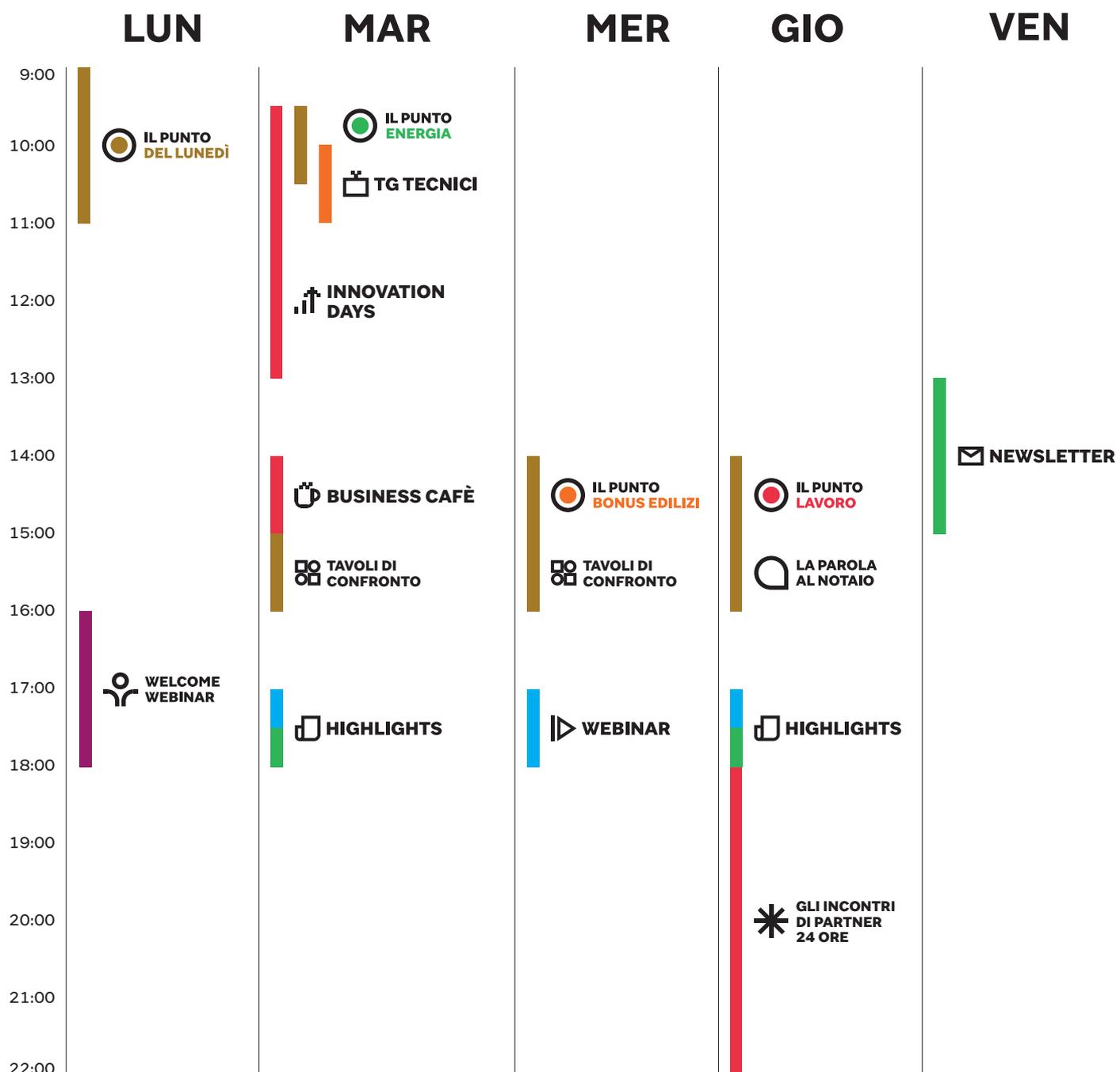
La settimana tipo

Un programma settimanale tipo che Partner 24 Ore offre ai propri clienti. Ci sono diverse attività distribuite durante la settimana che hanno finalità diverse.

LEGENDA

Tipologie di attività:

- Aggiornamenti/Approfondimenti
- Informazione
- Confronto
- Relazione/Opportunità
- Visibilità
- Caring



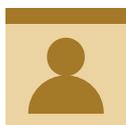


IL PACCHETTO DI COMUNICAZIONE

Gli elementi di comunicazione

L'adesione a Partner 24 ORE ha due componenti:
i servizi di networking appena descritti e la comunicazione.

Gli elementi di comunicazione sono:



PAGINA PROFILO

Presenza, con la propria PAGINA PROFILO, sul sito di Partner 24 ORE. La home page è pubblica, mentre le pagine successive sono accessibili solo ai partner del network. Dalla home page sono ricercabili tutti i partner. La pagina profilo è personalizzabile ed è possibile rendere visibili i contributi che si condividono all'interno del network.



LOGO PARTNER 24 ORE NETWORK

Possibilità di utilizzare il LOGO sulla propria carta intestata, sul proprio sito e sui canali social.



USCITA PUBBLICITARIA

Una USCITA PUBBLICITARIA collettiva sul Sole 24 Ore (in funzione del tipo di contratto).



TARGA

Ogni partner infine riceverà una TARGA che testimonia l'appartenenza al network.

L'ATTEGGIAMENTO ATTIVO e PARTECIPATIVO verso il network consente di mettere in rilievo il proprio profilo professionale, condividere le proprie competenze ed entrare in contatto con colleghi altamente qualificati e imprese per incrementare la propria rete di contatti: in sintesi, consente di avere i migliori benefici dalla partnership.



OPPORTUNITÀ E SERVIZI

Il magazine Fare Network

Quattro volte all'anno viene pubblicato insieme al Sole 24 Ore quotidiano **"FARE NETWORK – Professionisti e Imprese"**. Si tratta di una pubblicazione cartacea, su carta rosa, che viene inviata a tutti gli abbonati al Quotidiano (in modalità carta o sfogliatore digitale). È il **magazine di Partner 24 ORE** e contiene articoli giornalistici, ma può ospitare anche brevi interviste ai partner (se in linea con il tema dell'articolo) o il racconto di casi di successo coerenti con gli argomenti trattati, che abbiano come protagonisti i partner. Si tratta di un'interessante opportunità di visibilità presso l'ampio pubblico dei lettori del Sole 24 Ore.



Onboarding

A pochi giorni dall'adesione tutti i partner vengono contattati via email per espletare le prime procedure di "onboarding" (creazione e attivazione della pagina profilo). Mensilmente si svolge il **Welcome Webinar**, durante il quale vengono descritte tutte le attività che si svolgono nel network. Tutti i partner potranno fissare un appuntamento on line con il proprio referente per un **incontro conoscitivo**, che consenta una prima conoscenza reciproca, ma anche la condivisione delle aspettative verso il progetto cui si è aderito.



Caring



CHAT

Tutti i partner hanno a disposizione una **chat Telegram**, dove potersi presentare, dove conversare e in molti casi chiedere un aiuto o un confronto agli altri membri del network.



PIATTAFORMA DIGITALE

Tutti i partner possono accedere in esclusiva alla **Piattaforma digitale** di Partner 24 ORE Network, digitando le proprie credenziali di accesso. Da lì possono ricercare e consultare i profili degli altri partner e l'intero patrimonio di contenuti pubblicati dal 2020 ad oggi (migliaia di ore video e articoli). Dalla piattaforma si può accedere anche alla propria pagina profilo, per arricchirla, e si possono contattare direttamente gli altri partner.



NEWSLETTER SETTIMANALE

Ogni venerdì, alle 16.00, viene inviata a tutto il network la **Newsletter settimanale**, che propone il calendario e la descrizione delle attività della settimana successiva, la rassegna stampa degli articoli scritti dai partner e pubblicati in piattaforma e le comunicazioni di servizio.

Team

Partner 24 ORE Network ha scelto di mantenere salda la cifra del rapporto personale, tra i partner e con i partner. Dalla sua nascita, il network ha cambiato pelle e ha modificato la sua offerta di attività, opportunità e servizi molte volte, proprio a seguito del continuo confronto con i partner. Il team è a disposizione di tutti i partner per facilitare la permanenza nel network e per massimizzare il valore dell'investimento che l'adesione comporta. Ecco il team!



VALENTINA MARCHIONI
Community Manager
Business Partner |
Redazione Fare Network



FRANCESCA TOZZI
Community Manager
Commercialisti |
Community Manager
Master Partner e Senior
Advisors



PAOLA VILLANI
Community Manager
Avvocati | Supporto BP
area legale



MONICA BENOTTI
Community Manager
Consulenti del Lavoro e
Tecnici | Supporto BP area
tecnica e giuslavoristica



NICOLETTA GALLI
Desk Redazionale
| Piattaforma P24 |
Newsletter



PAOLO RONCHI
Desk onboarding Business
e Master Partners | Event
Manager



CRISTIANA BATTISTON
Marketing & Event
Manager



VANNA POLVERE
Responsabile Progetto
Partner 24 ORE
e Community Manager
Business Owner

PARTNER 24 ORE

si evolve.



Nascono nuove opportunità per emergere.

Scegli quale Partner del Sole 24 Ore diventare.



Scopri di più su partner24ore.com



 **PARTNER 24ORE**
NETWORK

partner24ore.ilsole24ore.com/network

