ESTE
Cultura d'impresa

fabbrica futuro_

IDEE E STRUMENTI PER L'IMPRESA MANIFATTURIERA

OFFERTA COMMERCIALE 2018

settembre 2018

IL WEB MAGAZINE

www.fabbricafuturo.it è una rivista digitale che ha l'obiettivo di aggregare competenze e conoscenze che contribuiscano a portare valore a tutti gli operatori del **mondo manifatturiero italiano.**

Online dal 1 novembre 2012, è un contenitore aperto ai vari attori di questo mercato – **aziende manifatturiere** in primis, aziende **dell'offerta**, **mondo accademico** – che trovano uno spazio dove condividere **teorie e pratiche che riguardano il futuro dell'industria italiana.**

Sono oltre **1.100 gli articoli pubblicati** sul sito *(luglio 2018).*

IL TARGET

- Imprenditori e direzione generale di aziende manifatturiere
- Direttori, responsabili e addetti delle funzioni tecniche: Produzione, R&D, Operation, Logistica, ICT, ecc.
- Fornitori di servizi, prodotti e consulenza per le direzioni tecniche di aziende manifatturiere
- Accademici, consulenti liberi professionisti

LE SEZIONI DEL SITO

Home Il Progetto Contatti La casa editrice

fabbrica futuro_
IDEE E STRUMENTI PER L'IMPRESA MANIFATTURIERA

SCENARI PRODUZIONE PROGETTAZIONE LOGISTICA RISORSE UMANE TECNOLOGIE

Blockchain, Carrefour Italia diventa la prima GDO a tracciare la filiera

AUTORE REDAZIONE SCRITTO IL 5 LUGLIO 2018. PUBBLICATO IN DAL MERCATO TECNOLOGIE

Tags: blockchain , controllo di filiera , GDO , tracciabilità

Carrefour Italia diventa la prima realtà della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) nel nostro Paese a dare la possibilità ai propri clienti di **accedere liberamente a tutte le informazioni relative al prodotto** grazie all'**introduzione della tecnologia Blockchain** per la **tracciabilità dei beni alimentari.**

Il primo passo è stato fatto **lungo la filiera del pollo allevato all'aperto** con una data di **piena operatività fissata per il mese di settembre 2018**. Il sistema è stato studiato per comprendere ben 29 allevamenti, due mangimifici e un macello. Inoltre è stata già messa in programma anche l'installazione successiva: quella sulla filiera degli agrumi a marchio Carrefour.

"L'evoluzione delle richieste del consumatore e la rinnovata attenzione alla provenienza dei prodotti che la GDO offre, impone agli operatori del settore un **impegno sempre maggiore verso la trasparenza** delle informazioni. La **tecnologia Blockchain** è uno strumento fondamentale in questa direzione, poiché rappresenta un **patto di fiducia tra Carrefour Italia e il cliente finale**, che potrà verificare direttamente e in tempo reale le informazioni legate alla filiera del prodotto, dall'origine sino all'arrivo al punto vendita", ha voluto sottolineare **Stéphane Coum, Direttore delle Operation di Carrefour Italia.**

Attraverso un QR code il cliente ha quindi la **possibilità di consultare tutti i dati relativi alla merce**, ordinatamente mappati grazie a un'**interfaccia realizzata ad hoc da Carrefour**. La **Blockchain** non solo è in grado di **garantire l'immutabilità dei dati** che vengono registrati, ma anche **dello storico delle informazioni** del prodotto di filiera.

L'introduzione di questa tecnologia sul mercato parte da lontano ed è uno dei **blocchi chiave del piano strategico Carrefour 2022** che mira a rendere la **GDO leader mondiale nella transizione alimentare**.

"Una **rivoluzione epocale** che ci impegniamo a portare avanti con i nostri clienti seguendo i **valori della qualità** e dell'**affidabilità dell'offerta**, della **sostenibilità**, dell'**accessibilità dei prezzi e delle informazioni**. Per Carrefour Italia, la **tracciabilità della filiera** rappresenta in questo senso una **ulteriore assunzione di responsabilità** verso i nostri clienti e un nuovo passo **verso la totale trasparenza**", ha continuato **Coum.**

Seguici su Linkedin

Segui

Lectra accompagna le aziende del Fashion verso il 4.0

4 luglio 2018 5:07 pm

Digitalizzazione: SAP presenta i casi di successo italiani

14 giugno 2018 9:38 am

Vertiv amplia il suo Customer experience center di Thermal management

14 giugno 2018 9:25 am

ESCLUSIVO: Incas-SSI Schäfer, il dietro le quinte della cessione

Home Il Progetto Contatti La casa editrice

fabbrica futuro_
IDEE E STRUMENTI PER L'IMPRESA MANIFATTURIERA

SCENARI PRODUZIONE PROGETTAZIONE LOGISTICA RISORSE UMANE TECNOLOGIE

Lectra accompagna le aziende del Fashion verso il 4.0

AUTORE REDAZIONE SCRITTO IL 4 LUGLIO 2018. PUBBLICATO IN DAL MERCATO IN EVIDENZA

Tags: cloud , digitalizzazione , fashion 4.0 , Lectra

Lectra ha incontrato le imprese che lavorano **nel lusso e nella moda** per ragionare insieme sulla **digitalizzazione del settore Fashion** e sui **profondi cambiamenti** che stanno avvenendo lungo tutta la catena del valore dei prodotti.

Come spiega **Antonella Capelli, Fashion Market Director di Lectra Italia**, il comparto si sta modificando velocemente, non solo per effetto della digitalizzazione, ma anche per i **cambiamenti sociali e dei mercati**. "I nuovi compratori non sono più i Millennial, ma c'è un'altra generazione che ha potere d'acquisto. **I 'nuovi' acquirenti sono sensibili ai temi della sostenibilità e della qualità**. Il Fast Fashion è in declino. I più giovani vogliono distinguersi, non omologarsi e lo fanno scegliendo **pezzi unici, su misura ed estremamente personalizzati**". Ciò non toglie però, specifica Capelli, che bisogna rispondere a queste esigenze in maniera rapida.

La Cina riscrive le regole

A proposito di Fast Fashion è proprio **la Cina, la patria della moda low cost, a riscrivere di nuovo le regole della Moda**: "I salari sono sensibilmente aumentati e, inoltre, l'età media della popolazione è molto bassa. Questo significa che **in Cina non si va più per produrre a basso costo**, ma per vendere prodotti di alta qualità. Oggi l'Oriente chiede valore più che volume". India, Vietnam e Cambogia sono i Paesi a cui si rivolgono i marchi per la produzione a basso costo.

E poi c'è **la digitalizzazione che ha reso virtuale il rapporto tra brand e cliente**, con l'uso dei social network, dove i marchi della Moda e del Lusso sono molto avanti. Lo stesso non può dirsi, invece, in merito alla **digitalizzazione dei processi di produzione**: "Il cloud, l'IoT, il Machine learning, tutte **le tecnologie stanno modificando profondamente la Supply chain** e anche il Fashion deve adattarsi al cambiamento in atto". Quando si parla di tecnologie si parla di Industria 4.0: "Il Fashion deve essere in grado di progettare il prodotto migliore, cioè nel minor tempo possibile, personalizzato e di qualità".

Lectra rivoluziona il mondo del Fashion con le app cloud

Per rispondere a queste esigenze, **Lectra ha lanciato le prime due di una serie di nuove applicazioni cloud** dedicate ai team

Seguici su Linkedin

Segui

Blockchain, Carrefour Italia diventa la prima GDO a tracciare la filiera

5 luglio 2018 11:29 am

Digitalizzazione: SAP presenta i casi di successo italiani

14 giugno 2018 9:38 am

Vertiv amplia il suo Customer experience center di Thermal management

14 giugno 2018 9:25 am

ESCLUSIVO: Incas-SSI

LA PROPOSTA COMMERCIALE

Queste le opportunità di comunicazione con www.fabbricafuturo.it

1. WEB PARTNERSHIP GOLD
2. WEB PARTNERSHIP
3. CAMPAGNE BANNER
4. ATTIVITA' DI LEAD GENERATION
5. WEBINAR

ESTE
Cultura d'impresa

WEB PARTNERSHIP GOLD

WP GOLD: I SERVIZI

Ha una durata di 3 mesi e prevede i seguenti servizi:

- pubblicazione del **logo** dell'azienda in home page nella sezione «WEB PARTNER GOLD» con link a pagina interna del sito;
- Creazione di una **pagina** con logo e company profile dell'azienda;
- Realizzazione e pubblicazione di **6 articoli (advertorial):** case history, intervista al management, report eventi aziendali, ecc.
- Pubblicazione di **2 interviste** con video «embedded» dal canale YouTube di Edizioni ESTE. I video hanno la durata di 10 minuti ciascuno.
- Rilancio su tutti i canali social (LinkedIn e Twitter) di Edizioni ESTE
- Pubblicazione, a rotazione in home page e nelle pagine interne del sito, di un banner pubblicitario per tutta la durata della partnership

LISTINO «WP GOLD»

La quotazione per la WP GOLD è pari a **€8.000,00+iva** e include tutti i costi di realizzazione per la stesura dei testi e per la realizzazione dei video.

ESTE
Cultura d'impresa

WEB PARTNERSHIP

WP: I SERVIZI

Ha una durata di 3 mesi e prevede i seguenti servizi:

- pubblicazione del **logo** dell'azienda in home page nella sezione «PARTNER» con link a pagina interna del sito;
- Creazione di una **pagina** con logo e company profile dell'azienda;
- Realizzazione e pubblicazione di **4 articoli (advertorial):** case history, intervista al management, report eventi aziendali, ecc.
- Rilancio su tutti i canali social (LinkedIn e Twitter) di Edizioni ESTE
- Pubblicazione, a rotazione in home page e nelle pagine interne del sito, di un banner pubblicitario per tutta la durata della partnership

LISTINO «WP»

La quotazione per la WEB PARTNERSHIP è pari a **€4.500,00+iva** e include tutti i costi di realizzazione per la stesura dei testi.

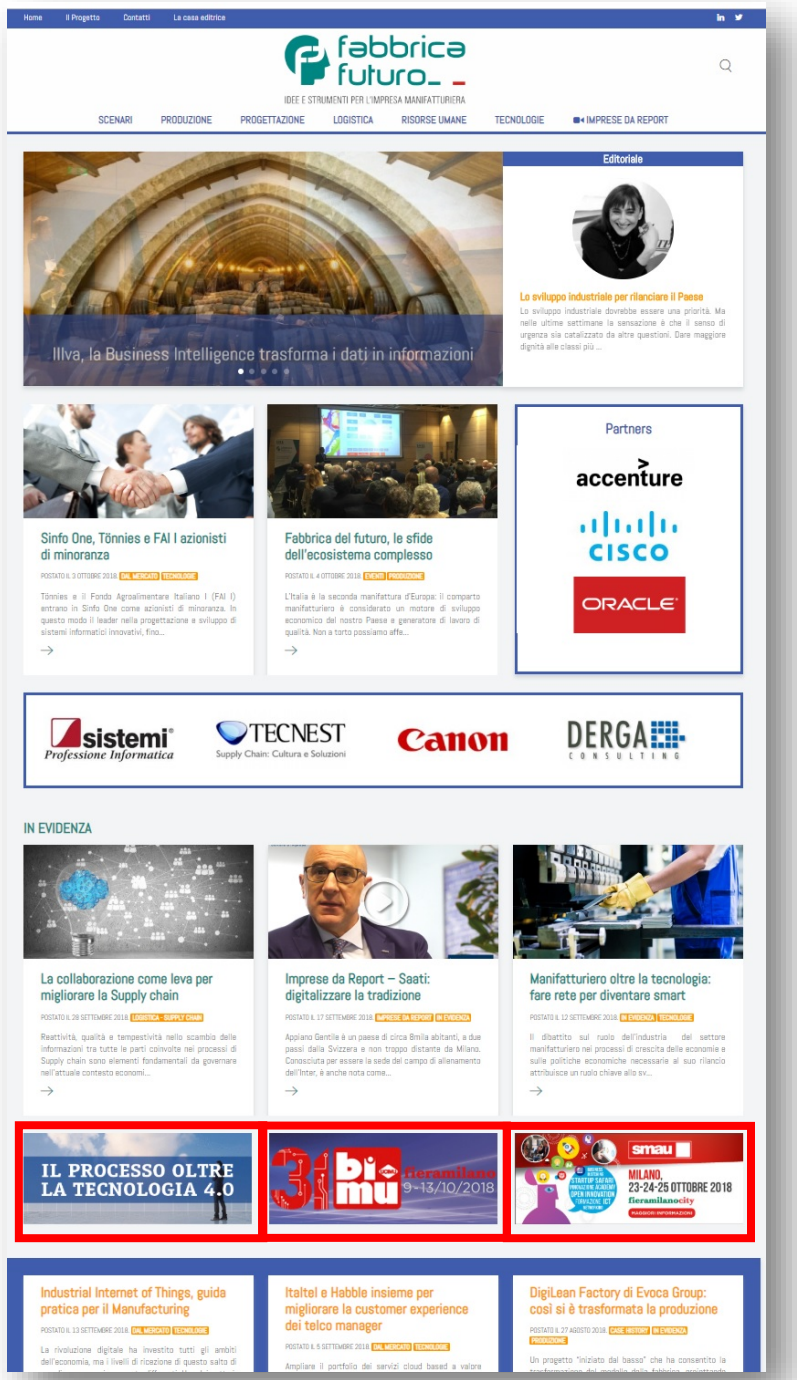
ESTE
Cultura d'impresa

CAMPAGNE BANNER

ESTE
Cultura d'impresa

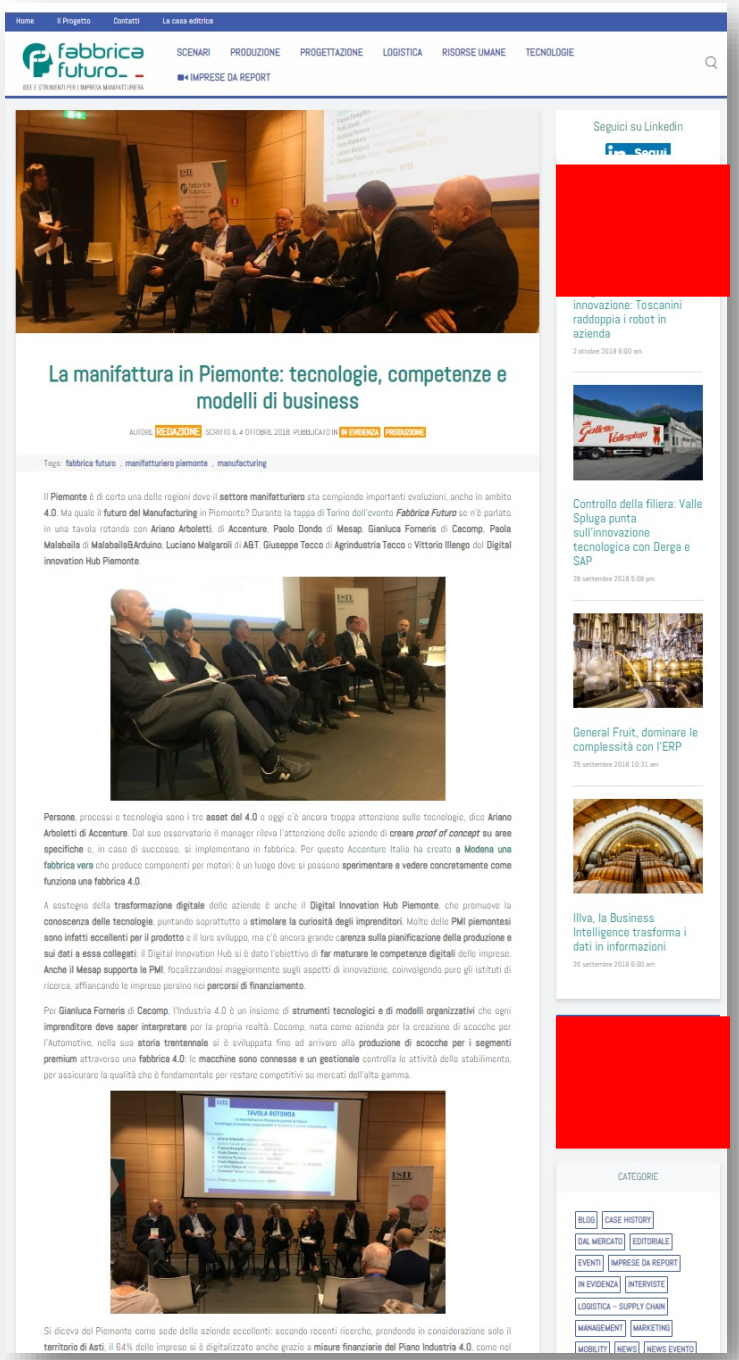
BANNER HOME PAGE

Box ADV 450x180 pixel



ESTE
Cultura d'impresa

BANNER PAGINA INTERNA



ESTE
Cultura d'impresa

BILLBOARD

Billboard ADV 4 970x250

LISTINO BANNER

	BOX 1 HP	BOX 1 PI	BOX 2 PI	BILLBOARD
1 SETTIMANA	€600	€400	€300	€1.000
2 SETTIMANE	€900	€600	€400	€1.600
3 SETTIMANE	€1.200	€800	€600	€2.100
4 SETTIMANE	€1.400	€900	€700	€2.400

ESTE
Cultura d'impresa

LEAD GENERATION

L'attività prevede:

- **creazione di una pagina web dedicata** con contenuto a valore da scaricare. La pagina è **on-line per 30 giorni**;
- realizzazione **del form da compilare per consentire il download** del contenuto a valore;
- **identificazione del target** della campagna e selezione dal database ESTE;
- **invio di due DEM (direct email marketing)**: la prima il 1° giorno di messa on-line e la seconda al 16° giorno. Le DEM contengono una sintesi del contenuto a valore il link alla *landing page*;
- **fornitura in due momenti dei contatti che hanno effettuato il downalod**: la prima fornitura avviene al 14° giorno della messa on line e la seconda al 30°, e ultimo, giorno della campagna.

LISTINO ATTIVITA' LEAD GENERATION

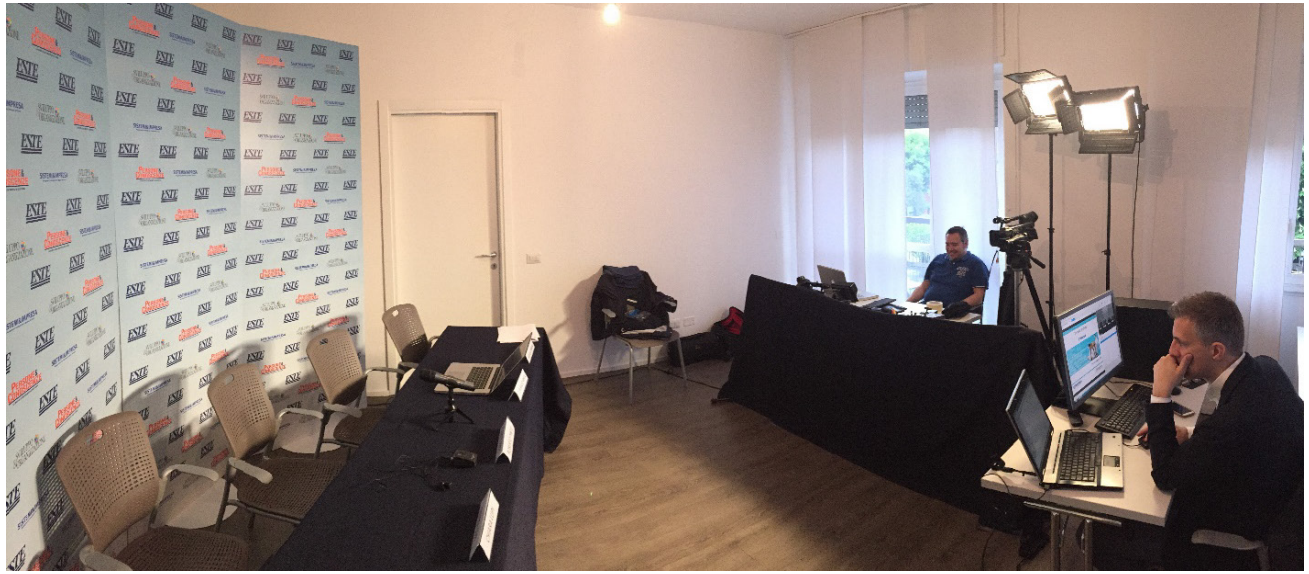
La quotazione di un'attività di lead generation è in funzione del target selezionato e, di conseguenza, del numero di destinatari delle DEM.

TARGET/NUMERO DESTINATARI	QUOTAZIONE
Fino a 5.000 destinatari	€3.000
Da 5.000 a 10.000 destinatari	€4.500
Da 10.000 a 15.000 destinatari	€5.500
da 15.000 a 25.000 destinatari	€7.000

ESTE
Cultura d'impresa

WEBINAR

LO STUDIO



LA TECNOLOGIA

Tuttowelfare.info ha dispone di una tecnologia CISCO che consente:

- **Iscrizione personalizzabile, tracciamento dei potenziali clienti e gestione delle campagne**
- la trasmissione di contenuti audio/video (eventi on line, weninar, webcast) di alta qualità ad un pubblico fino a 3.000 partecipanti.
- la condivisione multimediale e di applicazioni
- l'interazione tra i partecipanti: domande e risposte, chat, sondaggi e funzioni di controllo dell'attenzione
- registrazione e riproduzione degli eventi su richiesta

WEBINAR: CARATTERISTICHE E SERVIZI

- Il webinar ha una durata di 1 ora e viene moderato da un giornalista di Tuttowelfare.info
- partecipano al webinar fino ad un massimo di 4 relatori oltre il moderatore
- La formula e la tecnologia garantisce elevato spazio all'interazione tra i Relatori e il pubblico
- Il webinar viene promosso presso il target di interesse proveniente dal database ESTE e dal crescente database di Tuttowelfare.info e della sua Newsletter
- Il numero dei partecipanti attesi è definito prima dell'evento in funzione del tema e del target scelto
- Al termine del webinar viene fornito il database degli iscritti e dei partecipanti completo dei dati per il successivo contatto da parte dello Sponsor

LISTINO WEBINAR

L'organizzazione e promozione del Webinar ha un prezzo di listino pari a **€5.000,00+iva** ed è da intendersi «tutto incluso» (uso dello studio, tecnologia, moderatore, supporto alla definizione dei contenuti, ecc.).

ESTE
Cultura d'impresa

RIFERIMENTI

Responsabile commerciale:

Rudolf Guenzani rudolf.guenzani@este.it

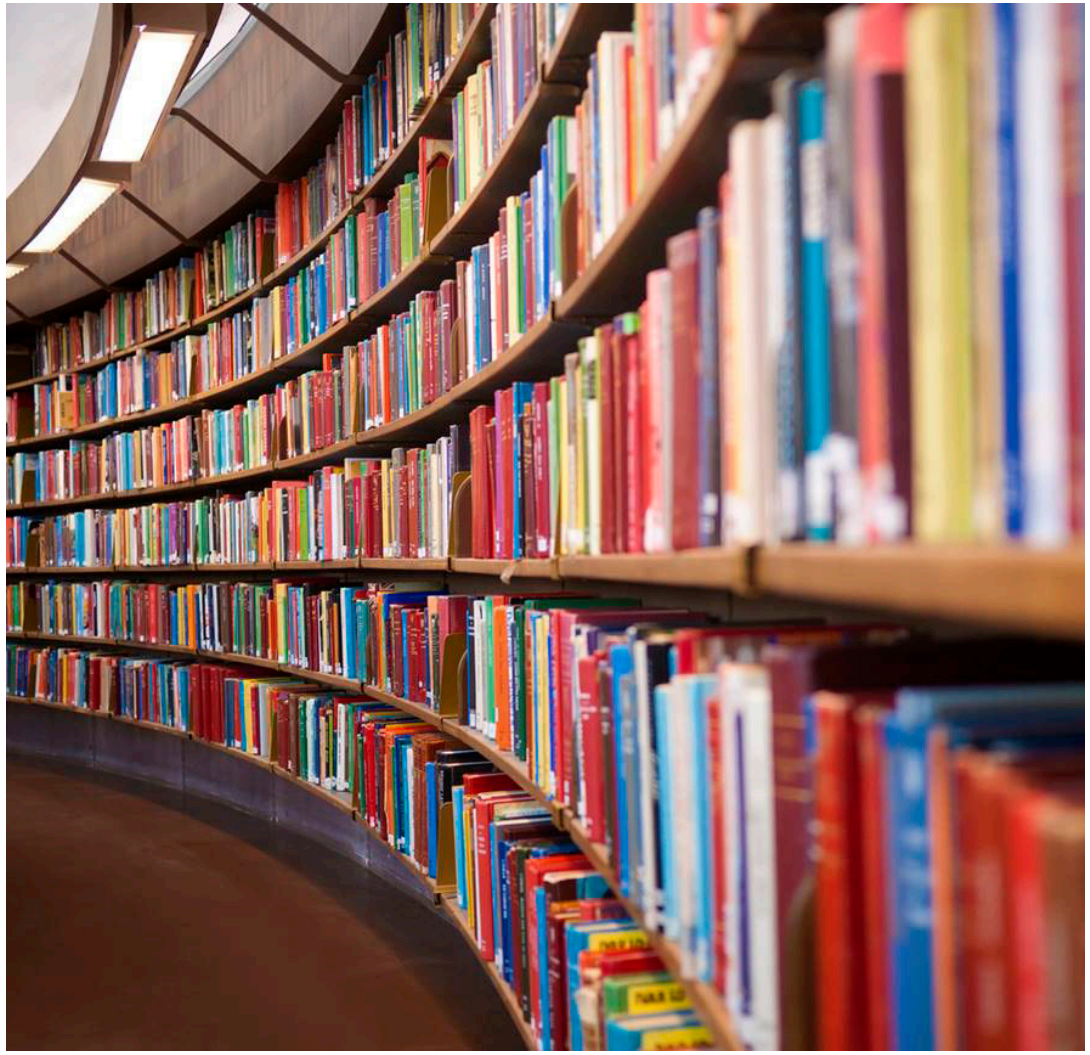
Key account manager:

Norma Ferracini norma.ferracini@este.it

Sales account:

Ludovica Carboni ludovica.carboni@este.it

Claudia De Salve claudia.desalve@este.it

Serena Mascali serena.mascali@este.it

Tomaso Volontè tomaso.volonte@este.it