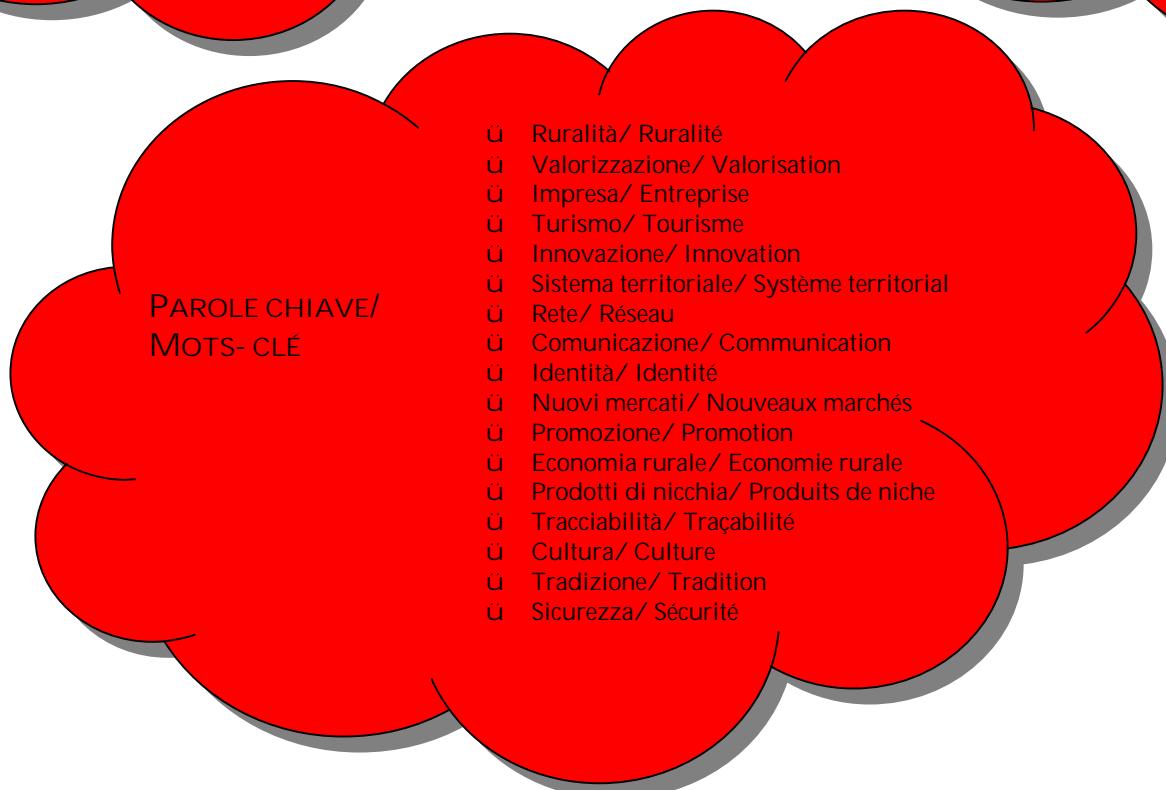
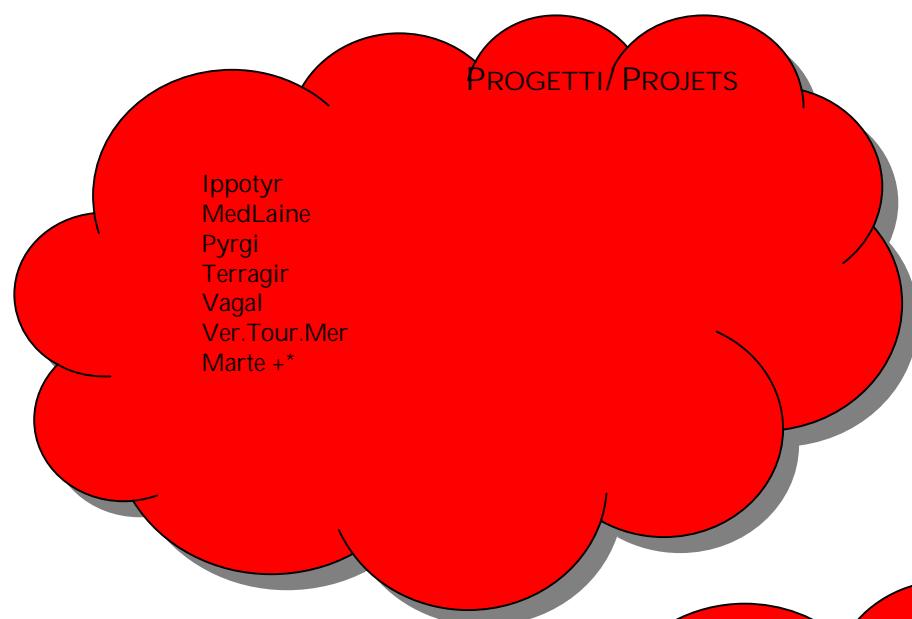


CARTA D'IDENTITÀ _ CARTE D'IDENTITÉ

CLUSTER : MARKETING TERRITORIALE / MARKETING TERRITORIAL



SCHEDA PRODOTTI/ FICHE PRODUITS

CLUSTER : MARKETING TERRITORIALE / MARKETING TERRITORIAL

Ü STUDI/ DATABASE/ CATALOGHI.

IN GENERE, I PROGETTI COIVOLTI SONO STATI CARATTERIZZATI DALLE SEGUENTI FASI:

- ESPLORAZIONE DEI TERRITORI, DEGLI ATTORI PRESENTI E DELLE CRITICITÀ
- ANIMAZIONE, COINVOLGIMENTO DEL TERRITORIO
- INNOVAZIONE TECNOLOGICA (DATABASE, CATALOGHI, ECC.)

Etudes/ Bases de données/ Catalogues

En général, les projets impliqués ont suivi les phases suivantes:

- Exploration des territoires, des acteurs présents et des points critiques
- Animation, mobilisation du territoire
- Innovation technologique (bases de données, catalogues, etc...)

FEUILLE DE ROUTE

CLUSTER : MARKETING TERRITORIALE / MARKETING TERRITORIAL

| PUNTI DI FORZA/ DEBOLEZZA- FORCES ET FAIBLESSES | |
|--|---|
| Punti di forza- Forces | Punti di debolezza- Faiblesses |
| <ul style="list-style-type: none"> Ü Avviati rapporti con altri soggetti del territorio. In generale, le prime fasi dei progetti hanno servito a consolidare il partenariato locale ed internazionale Mise en route de relations avec d'autres acteurs du territoire. En général, les premières phases des projets ont servi à consolider le partenariat local et international. Ü Si cominciano a vedere risultati, i progetti quindi sono in grado di trascendere la propria realtà e pensare in un'ottica di sistema Les premiers résultats se dessinent, les projets sont en mesure de penser en terme de système | <ul style="list-style-type: none"> Ü Comunicazione in termini di marketing territoriale/ Communication dans le sens de marketing territorial Ü Filiera ancora debole, difficoltà nella sua consolidazione/ Filière faible non consolidée Ü Necessità di dare proseguo alle imprese e agli attori che sono coinvolti nelle attività Nécessité de soutenir entreprises et acteurs impliqués dans les activités Ü Scarsa strategia di marketing per i prodotti di nicchia Absence de stratégie marketing pour les produits de niche Ü Scarsa conoscenza sui canali di vendita di prodotti selezionati (non di massa) Absence de connaissance des canaux de vente pour les produits de niche |
| DESIDERATA | |
| <ul style="list-style-type: none"> Ü sfruttare il gruppo per arrivare ad una proposta concreta che permetta di scambiare con altri progetti che lavorano la stessa tematica exploiter le groupe pour arriver à une proposition concrète qui permette d'échanger avec d'autres projets qui travaillent la même thématique Ü migliorare i processi di comunicazione e promozione in corso améliorer les processus de communication et promotion en cours Ü migliorare il marketing dei prodotti di nicchia ed in generale dei prodotti che i progetti stanno valorizzando améliorer le marketing des produits de niche et en général les produits que les projets valorisent Ü mettere in comune i documenti, costruire una biblioteca con i prodotti dei singoli progetti mettre en commun les documents, construire une bibliothèque avec les produits des projets | |
| ATTIVITÀ DA SVOLGERE A BREVE TERMINE- ACTIVITÉS À COURT TERME | |
| <ul style="list-style-type: none"> Ü Organizzare momenti comuni & aggregativi per poter condividere tutti questi prodotti Organiser des moments d'agrégation pour partager les produits Ü 22.09.2011 Genova :ricerca di mercati mirati. Il gruppo ha proposto incontrarsi nell'ambito di questo evento per dare seguito ad un lavoro comune tra i progetti 22.09.2011 Gênes: recherche de marchés ciblés. Le groupe propose d'organiser une rencontre dans le cadre de cet événement afin de poursuivre le travail commun entre les projets | |