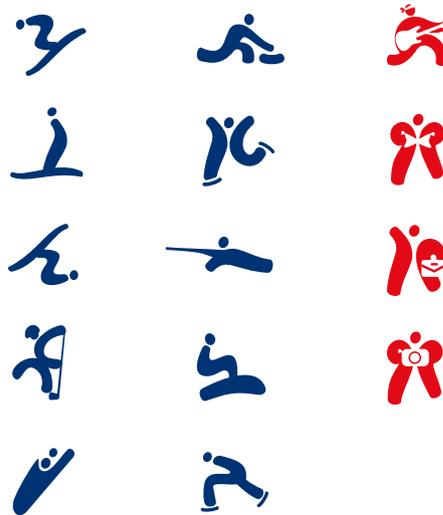


franco de nicola | graphic designer | **works**



GAD azienda dolciaria - logo, mascotte



Torino Olympic Park - logo, normativa



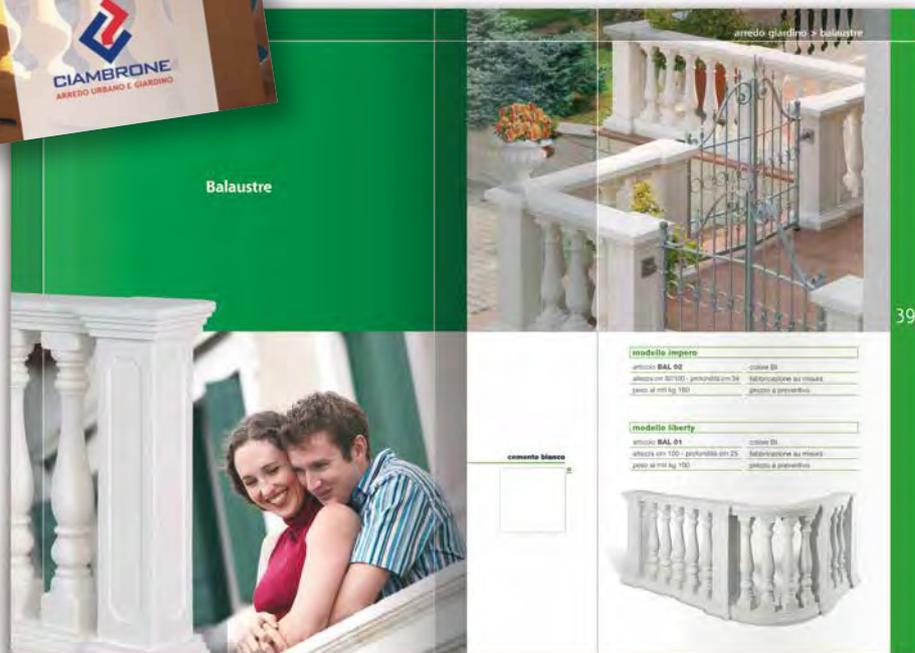
Globo - Brochure e cataloghi prodotto



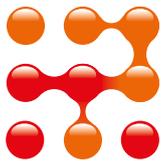
CIAMBRONE
ARREDO
URBANO



CIAMBRONE
ARREDO
GIARDINO







NOVARECKON
knowledge brokers

I casi esemplificativi di knowledge brokerage

Ripetiamo brevemente un paio di esempi reali di brokerage tratti dalla propria esperienza maturata da alcuni membri del team di **Novareckon**.

Un'importante azienda operante nel settore rubinetteria e valvole illustra un problema piuttosto sentito anche dagli altri concorrenti. L'azienda in questione ha sperimentato di recente come la mancanza di informazioni circa una nuova entrata in vigore sul mercato americano quasi un anno prima, abbia reso difficile per i materiali in contatto con acqua potabile, non abbia permesso di sfruttare i vantaggi che tale norma conferisce ai prodotti dell'impresa. Tali prodotti infatti, erano già da tempo realizzati secondo specifiche conformi alla nuova disposizione normativa e ciò avrebbe permesso di acquisire un evidente vantaggio competitivo, rispetto ad altri fornitori già presenti sul mercato americano, ma con prodotti inadeguati rispetto alle specifiche. Altro aspetto negativo - complementare a quello appena illustrato - è l'incertezza di costi direttamente legati alla mancanza di informazione sui cambiamenti legislativi, sotto forma di sanzioni per il mancato adeguamento. Attraverso la propria rete di consulenti ed esperti, il team di broker:

- ha individuato la soluzione ottimale in un prodotto di ricerca giuridico. Attraverso la strutturazione di questo modello di raccolta/relazioni dati è stato possibile usufruire di informazioni aggiornate ed esportabili sulle specifiche tecniche che per legge i prodotti creati dall'azienda devono possedere per poter essere commercializzati sui mercati stranieri.



Novareckon e il Knowledge Brokerage

Un secondo esempio si può trarre dal settore alimentare. Un gruppo di aziende agricole unite in consorzio operanti nel settore della produzione di vino chiede aiuto per lo sviluppo del business di esportazione in Paesi stranieri, manifestando evidenti difficoltà nel farsi conoscere all'estero e nell'espriamere a distanza ed in lingue diverse il valore e la qualità dei prodotti. Alle grandi difficoltà entra in scena il broker, di un esportatore che garantisce un marketing all'altezza dell'eccellenza prodotta. Il team dei broker, attraverso una ricerca ad ampio raggio, ha individuato due grandi cooperative che da tempo operano a livello globale enogastronomico con prodotti di eccellenza etno-gastronomica ma funzionalmente orientati ed ha esaminato la funzionalità fornita da strumenti informatici che sono utilizzati per creare un flusso di domanda-offerta e per promuovere le vendite con sistemi adeguati alla qualità ed al livello dei prodotti.

Con sistemi adeguati in ambito socio-economico che è in grado di determinare i dati che nella vendita di prodotti alimentari devono essere esplicitati e messi in evidenza al fine di renderli più vendibili e quali che nei diversi Paesi sono ritenuti i migliori di particolare qualità. La stessa ricerca ha fatto emergere l'influenza dei fattori politici che devono accompagnare la presenza di prodotti che devono essere concettuali, al fine di essere commercializzati, al fine di essere venduti.

- ha individuato una ricerca applicata in ambito socio-economico che è in grado di determinare i dati che nella vendita di prodotti alimentari devono essere esplicitati e messi in evidenza al fine di renderli più vendibili e quali che nei diversi Paesi sono ritenuti i migliori di particolare qualità. La stessa ricerca ha fatto emergere l'influenza dei fattori politici che devono accompagnare la presenza di prodotti che devono essere concettuali, al fine di essere commercializzati, al fine di essere venduti.



Novareckon e il Knowledge Brokerage



servizi integrati per il settore turistico



Nell'attuale contesto economico internazionale, se le imprese Le più in generale i territori vogliono mantenere ed incrementare le proprie quote di mercato, devono puntare sui nuovi Paesi in crescita.

Cercare nuovi mercati è però un'operazione complessa, che comporta investimenti iniziali spesso difficili da sostenere e che rischia di non portare i risultati sperati, se alcuni problemi non vengono affrontati:

- Mancata segmentazione dei mercati di espansione
- Sovrappeso di risorse in mercati poco appetibili
- Utilizzo di strumenti giuridici e di marketing poco efficaci
- Mancanza di coesione tra gli attori del territorio
- Mancanza di fondi per gli investimenti di lungo periodo

novareckon

Analizza, gli scenari internazionali ed i mercati più appetibili per ciascuna tipologia di domanda

Individua e rappresenta, attraverso strumenti di geomarketing, i bacini di clientela potenziale

Seleziona, per ciascun mercato, gli strumenti giuridici e di marketing più efficaci per aggregare

Aggrega, attraverso la sua rete fatta di università, enti locali ed imprese private, soggetti di piccole e medie dimensioni, che da soli non potrebbero affrontare gli investimenti necessari

Progetta, insieme a loro, le modalità di attuazione delle strategie individuali

Ricerca, a livello nazionale e comunitario, i fondi necessari per realizzare

Gestisce, i finanziamenti ottenuti





**Special Action Programme
to combat Forced Labour
e-Learning Package**



WORK IN FREEDOM

An illustration of four diverse people standing in a row. From left to right: a woman in a white chef's hat and apron; a man in a grey sweater holding a laptop; a man in a green sweater holding a blue bag; and a woman in a white uniform holding a tray with a bottle and glass.

SECTION 2

**Forced labour
indicators as a tool**

Introductory text...
overview of the section

An illustration of a person in a white chef's hat and apron, standing with their right ankle chained to a heavy metal ball. The person is wearing a light blue long-sleeved shirt and dark pants. The chain is black and the ball is dark grey.





Caffè Pera - Packaging

BIRRA e CIOCCOLATO FONDENTE

UN ABBINAMENTO SORPRENDENTE

Gli aromi e le caratteristiche di queste tre birre si fondono perfettamente con il sapore inconfondibile del cioccolato fondente in modo diverso e sorprendentemente unico.

CLAN
SPECIAL BLEND
BRAUFACTUM
Clan - 6,4°

RODENBACH
CARACTÈRE ROUGE
RODENBACH
Caractère Rouge - 7,0°

DARKON
SPECIAL BLEND
BRAUFACTUM
Darkon - 5,4°

Seguici su:
www.qualitybeeracademy.it
[#BEREMENOBEREMEGLIO](https://www.instagram.com/beremenoberemeglio)

QUALITY BEER ACADEMY
S. CATERINA - SERRAVALLE (TV)

BELGIAN CRAFT BEER

ARTHUR'S LEGACY

THE BOY FROM IPA.NEMA

IPA - 8,0% vol.

"SABBA, SPIAGGIA E NOTTI SENZA FINE, MA SOPRATTUTTO FRUTTA TROPICALE E SPEZIE. LA NUOVA IPA DI ARTHUR'S LEGACY TROVA LA SUA ISPIRAZIONE DA IPANEMA, UNO DEI QUARTIERI PIÙ AFFASCINANTI DI RIO DE JANEIRO. CORPO INTENSO, GUSTO AMARO".

Seguici su:
www.qualitybeeracademy.it
[#BEREMENOBEREMEGLIO](https://www.instagram.com/beremenoberemeglio)

QUALITY BEER ACADEMY
S. CATERINA - SERRAVALLE (TV)







FarmaLine - Linea cerotti eco e bio - Packaging



Farmaline - Linea Salviette Baby - Packaging

franco de nicola | graphic designer | **works**

via massena, 49 - 10128 torino

cell.: 3385603011

francodenicola70@gmail.com

www.francodenicola.it