



**DENOMINAZIONE DELL'IMPRESA**

CONFEZIONI FRAMER S.R.L.

**LINEA DI INTERVENTO REALIZZATO** (art. 2 del bando)

**A) CRESCITA DELLE COMPETENZE STRATEGICHE IN AZIENDA**, per la realizzazione di azioni di informazione/formazione finalizzate alla crescita delle competenze in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro anche in riferimento alle indicazioni post emergenza, partecipazione a career fair finalizzati all'attività di recruiting nonché ricerca di personale per l'assunzione diretta

**Indicare le tipologie di spesa relative sostenute** (art. 5 del bando):

- Servizi di consulenza per assicurare l'attivazione e il mantenimento delle nuove procedure di sicurezza sanitaria nelle imprese, comprese attrezzature e dispositivi necessari purché non di consumo (es. impianti, attrezzature, divisorii in plexiglass, ecc.) e per l'aggiornamento del Documento di Valutazione dei Rischi e della ulteriore documentazione di cui al D. Lgs. 81/2008
- Servizi di consulenza per innovare l'organizzazione e la gestione del lavoro e dei processi
- Azioni di formazione del personale per la sicurezza e per la crescita di competenze strategiche post emergenza (es. azioni formative sulla sicurezza rivolte al personale dipendente/soci/titolari, strategie commercializzazione, vendita online, digitalizzazione, sostenibilità ed economia circolare, innovazione organizzativa e dei processi, ecc..)
- oneri per partecipazione a career fair, anche virtuali, finalizzati alle attività di recruiting)
- costi di ricerca di personale per l'assunzione diretta, con esclusione delle somministrazioni di personale

**RELAZIONE SUGLI INTERVENTI REALIZZATI**

**1 DESCRIZIONE E CONTENUTI DEGLI INTERVENTI E/O AZIONI REALIZZATI**

(in riferimento alla tipologia di spese sopra indicate)

L'impresa CONFEZIONI FRAMER S.R.L., produttrice di abbigliamento femminile ha incaricato il consulente Luca Retini per un'attività di riorganizzazione ed innovazione dei processi di vendita presso il punto vendita e online sui social network e sul sito e-commerce. La consulenza ha riguardato la creazione di canali di vendita sui social network finalizzati al raggiungimento di nuova clientela integrando con canali pubblicitari come google e social network che hanno permesso la fidelizzazione della clientela e la creazione di un rapporto più personale, sebbene a distanza per permettere un incremento della vendita diretta.

## **2 RISULTATI RAGGIUNTI**

Risultati raggiunti in merito agli interventi e/o azioni realizzati:

Il principale risultato della consulenza è che ha permesso di rinnovare i processi di vendita anche attraverso soluzioni di digitali e di web marketing incrementando la visibilità dell'ecommerce, migliorando l'esperienza di acquisto per la clientela che può accedere direttamente dai social all'ecommerce ed acquistare i prodotti selezionati direttamente dalla piattaforma social/ecommerce.

Luogo e data

Nome e Cognome del Legale Rappresentante <sup>(\*\*)</sup>

(documento firmato digitalmente)

(\*\*) inserire il nominativo del Legale Rappresentante firmatario e procedere alla firma digitale del documento.)