



Progetto "La T.U.A. Tesi: Tesi-Università-Azienda"

L'azienda/Ordine/Associazione Mele Domenico & Figli srl

con sede in San Marco Evangelista (CE) alla via Via delle Industrie, snc

MANIFESTA INTERESSE A PARTECIPARE AL PROGETTO

e individua un "caso di studio" (*case-study*) da valorizzare attraverso una tesi di laurea riconducibile a uno o più dei seguenti macro-temi:

Barrare i macro-temi di riferimento

- Modelli peculiari di organizzazione e strategia aziendale** (ad es. casi di successione familiare, evoluzione dimensionale, trasformazione del core-business, esempi di utilizzo efficace dei finanziamenti comunitari per lo sviluppo d'impresa etc.);
- Modelli avanzati e strategie di innovazione e sviluppo** (di prodotto, di processo, organizzativo/gestionale) e/o trasferimento tecnologico università-impresa;
- Casi peculiari di processi di internazionalizzazione** (ad es. strategie di "conquista" di nuovi mercati)
- Storia dell'azienda**
- Esempi peculiari di applicazione del design di prodotto;**
- Modelli avanzati di HR Management e/o di welfare aziendale** (ad es. policies di formazione, di inserimento e crescita dei giovani alti potenziali, strumenti per la conciliazione vita-lavoro etc.);
- Casi peculiari di relazioni tra azienda e territorio** (ad es. casi di costruzione di *network* cooperativi con enti/istituzioni locali e cittadinanza);
- Casi peculiari di responsabilità sociale d'impresa (CSR);**

- Strategie di attenzione all'ambiente e alla sostenibilità ecologica dei prodotti e/o dei processi produttivi.
- Questioni giuridico-legali
- Innovazione e tecnologia
- Altro _____

Breve sintesi

L'affermarsi del CRM come cultura del cliente rimane ancora una criticità, non solo per mancanza di risorse, ma anche di competenze interne nel coordinare e monitorare gli indicatori e i dati. E' necessario incrementare una cultura del dato e la conoscenza dei propri clienti, in modo da migliorare le interazioni con la Customer Base. In quest'ottica un utilizzo consapevole e consolidato del CRM permette di analizzare i dati in modo strutturato e proficuo così da essere maggiormente efficienti e competitivi.

L'obiettivo è quello di dotare la "Mele Domenico & Figli" di una piattaforma di Customer Relationship Management (CRM) che gestisca informazioni su contatti acquisiti e potenziali per individuare opportunità, programmare, tenere traccia delle attività commerciali e automatizzare i processi di vendita

Referente aziendale e contatto

Ivan Di Nardo - ivan@domenicomele.it - tel. 0823.1459711

La presente manifestazione di interesse va compilata, sottoscritta e inviata

a orientamento@unifortunato.eu

Data e luogo San Marco Evangelista, 26 giugno 2018

Timbro e firma _____

DOMENICOMELE & FIGLI
LAVORAZI
Vincenzo Mele