

DECRETO DEL PRESIDENTE N. 225/22

VISTO L'ART. 22 DELLA LEGGE 30 DICEMBRE 2010, N. 240, RECANTE "NORME IN MATERIA DI ORGANIZZAZIONE DELLE UNIVERSITÀ, DI PERSONALE ACCADEMICO E RECLUTAMENTO, NONCHÉ DELEGA AL GOVERNO PER INCENTIVARE LA QUALITÀ E L'EFFICIENZA DEL SISTEMA UNIVERSITARIO";

VISTO ART. 22, LEGGE 30 DICEMBRE 2010, N. 240; RIGUARDANTE L'IMPORTO MINIMO ASSEgni DI RICERCA

VISTO LO STATUTO DELLA LIBERA UNIVERSITÀ MEDITERRANEA LUM "GIUSEPPE DEGENNARO" EMANATO CON DECRETO PRESIDENZIALE N. 113/2020 DEL 25.06.2020 E PUBBLICATO NELLA GAZZETTA UFFICIALE DELLA REPUBBLICA ITALIANA - SERIE GENERALE - N. 178 DEL 16.07.2020 E MODIFICATO CON D.P. 231/2021 PUBBLICATO NELLA GAZZETTA UFFICIALE DELLA REPUBBLICA ITALIANA - SERIE GENERALE N. 270 DEL 12.11.2021

VISTO IL REGOLAMENTO DELLA LUM "GIUSEPPE DEGENNARO" CHE DISCIPLINA IL CONFERIMENTO DI ASSEgni PER LA COLLABORAZIONE AD ATTIVITÀ DI RICERCA AI SENSI DELLA LEGGE 30 DICEMBRE 2010, N. 240" EMANATO CON D.P. N. 190 DEL 30/12/2020;

VISTE LE GRADUATORIE DEFINITIVE DEI PROGETTI DI RICERCA AD. N. 52 DEL 04/04/2022 PUBBLICATO SU BURP N. 41 DEL 07/04/2022, SUCCESSIVAMENTE RETTIFICATA CON A.D. N. 67 DEL 03/05/2022. ESTREMI AMMISSIONE DEI PROGETTI DI RICERCA ALLA FASE 4 DI CUI ALLA D.G.R. N. 1573 DEL 30/09/2021: A.D. N. 80 DEL 05/05/2022

VISTO L'ATTO UNILATERALE D'OBBLIGO PER LA REALIZZAZIONE DEL PROGRAMMA REGIONALE "RIPARTI" (ASSEgni DI RICERCA PER RIPARTIRE CON LE IMPRESE) POC PUGLIA FESR-FSE 2014-2020 PER LA CONCESSIONE DI UN FINANZIAMENTO DI CUI: ALLA DGR N. 1573 DEL 30/09/2021 FINALIZZATO ALLO SVOLGIMENTO DELLE ATTIVITÀ IN ESITO ALL'AVVISO PUBBLICO N. 3/FSE/2021, DAL TITOLO "RIPARTI (ASSEgni DI RICERCA PER RIPARTIRE CON LE IMPRESE) - POC PUGLIA FESR-FSE 2014 / 2020" APPROVATO CON A.D. N. 126 DEL 19/10/2021, PUBBLICATO NEL BURP N. 132 DEL 21/10/2021 E RETTIFICATO CON A.D. N. 159 DEL 22/11/2021, PUBBLICATO NEL BURP N. 145 DEL 25/11/2021; ALLA DGR N. 630 DEL 02/05/2022 CON CUI È STATO APPROVATO LO SCORRIMENTO DELLE GRADUATORIE DEFINITIVE, AMMETTENDO A FINANZIAMENTO GLI ULTERIORI PROGETTI DI RICERCA RISULTATI QUALITATIVAMENTE CANDIDABILI, FINO AL LORO ESAURIMENTO NONCHÉ IL PRESENTE SCHEMA DI ATTO UNILATERALE D'OBBLIGO DISCIPLINANTE I RAPPORTI FRA REGIONE PUGLIA ED UNIVERSITÀ/EPR BENEFICIARIE, PER LA REALIZZAZIONE DELL'INIZIATIVA FIRMATO IN DATA 13/05/22 TRA LA REGIONE PUGLIA E L'UNIVERSITÀ GIUSEPPE DEGENNARO;

VISTO L'ALLEGATO 1) DELL'ATTO UNILATERALE D'OBBLIGO SUMMENZIONATO CHE DEFINISCE L'ELENCO PROGETTI DI RICERCA ASSEgnATI" PER UN FINANZIAMENTO COMPLESSIVO DI 11 ASSEgni DI RICERCA DELLA DURATA DI 18 (DICOTTO) MESI;

VISTO L'ART. 6 DELL'ATTO UNILATERALE D'OBBLIGO SUMMENZIONATO CHE IMPEGNA L'UNIVERSITÀ LUM A REALIZZARE TUTTE LE ATTIVITÀ PREVISTE DAI PROGETTI NELLE DIVERSE FASI DI ATTUAZIONE, OBBLIGATORIAMENTE ENTRO IL 20/12/2023, TERMINE ULTIMO PER LA CHIUSURA DEL PROGETTO E DI AMMISSIBILITÀ DELLA SPESA, NEL RISPETTO DELLE DISPOSIZIONI STABILITE DALLA NORMATIVA COMUNITARIA E NAZIONALE VIGENTE IN RELAZIONE ALLA TIPOLOGIA DI INTERVENTO DA REALIZZARE, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO AL REG. (UE) N. 1303/2013 ED AL REG. (UE) N. 1304/2013 NONCHÉ COSÌ COME INDICATO DALLE CIRCOLARI E INDICAZIONI REGIONALI VIGENTI O DI SUCCESSIONE EMANAZIONE, ANCHE SUPPORTATE DA EVENTUALI INDICAZIONI DA PARTE SEZIONE REGIONALE COMPETENTE;

VISTO IL DP. 183/22 DEL 06.06.2022 CON IL QUALE È STATO BANDITO TRA L'ALTRO L'ASSEGNO DI RICERCA PER LA DURATA DI 18 MESI: **MACROSETTORE 09/B INGEGNERIA MANIFATTURIERA, IMPIANTISTICA E GESTIONALE - SETTORE CONCORSUALE: 09/B3 INGEGNERIA ECONOMICO-GESTIONALE – SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE: ING-IND/35 INGEGNERIA ECONOMICO-GESTIONALE**



TITOLO DEL PROGETTO DI RICERCA: DATA-DRIVEN MARKETING FOR APULIAN AEROSPACE SMES - DAMAS (CODICE PRATICA: 8F03D3CB)

DESCRIZIONE DEL PROGETTO DI RICERCA:

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI RICHIEDE LA MESA A PUNTO DI COMPLESSI MODELLI ORGANIZZATIVI PER IL DESIGN, PRODUZIONE, E COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI. NEL SETTORE AEROSPAZIALE, CARATTERIZZATO DA PRODOTTI CON UN CONTENUTO TECNOLOGICO MOLTO ELEVATO E CON UN TASSO ELEVATO DI INNOVATIVITÀ LA PROMOZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI NUOVI PRODOTTI RICHIEDE SKILL E COMPETENZE SIA TECNOLOGICHE CHE DI COMUNICAZIONE. IN SETTORI TECNOLOGICI AD ALTO CONTENUTO DI INNOVAZIONE I TASSI DI SUCCESSO NELLA GENERAZIONE E CONVERSIONE DI LEAD/PROSPECT/OFFERTE/ORDINI È DECISAMENTE PIÙ ALTO SE LA PROPOSIZIONE COMMERCIALE VIENE EFFETTUATA DIRETTAMENTE DALLA "CASA MADRE" ATTRAVERSO UNA RETE DIRETTA DI VENDITA. LA RETE INDIRECTA, SPECIALMENTE SE OPERATA ATTRAVERSO RESELLER NON QUALIFICATI O DI RETI DI VENDITE DI ALTRI PRODOTTI PRESENTA LIVELLI DI PERFORMANCE SOSTANZIALMENTE PIÙ BASSI. PER UNA PMI CHE VUOLE ESPORTARE LE PROPRIE SOLUZIONI TECNOLOGICHE INNOVATIVE A LIVELLO INTERNAZIONALE LA COSTRUZIONE DI UNA RETE DI VENDITA EFFICACE E SOSTENIBILE TENDE AD ESSERE UN OSTACOLO DIFFICILMENTE SUPERABILE. L'UTILIZZO APPROPRIATO DEI SOCIAL, E NELLO SPECIFICO DI LINKEDIN, PUÒ RAPPRESENTARE UNA VALIDA OPPORTUNITÀ PER RAGGIUNGERE MERCATI VERTICALI E GEOGRAFICAMENTE LONTANI. L'UTILIZZO APPROPRIATO DI EVENTI ED INIZIATIVE CHE POSSANO ATTIRARE L'INTERESSE DEI POTENZIALI CLIENTI TARGET COLLEGATO AD UN SAPIENTE UTILIZZO DEI SOCIAL PER TARGETTIZZARE GLI UTENTI POTENZIALI E GENERARE LEADS QUALIFICATI RAPPRESENTA UNA SOLUZIONE A BASSO COSTO CHE SUPERA LE BARRIERE GEOGRAFICHE. UNA SOLUZIONE DI QUESTO TIPO SI PRESTA BENE AD ESSERE UTILIZZATA DA PMI INNOVATIVE CHE INTENDANO INTERNAZIONALIZZARE I PROPRI MERCATI DI RIFERIMENTO. L'OSTACOLO PRINCIPALE NELLA PROMOZIONE DEI SERVIZI È RAPPRESENTATO DALLA GENERAZIONE DI LEADS DI QUALITÀ. LE MIGLIORI PERFORMANCE IN TAL SENSO SONO GARANTITE DALLA PARTECIPAZIONE AD EVENTI SPECIALISTICI DI SETTORE DOVE ACQUISITI LEADS DI QUALITÀ CON ALTI TASSI DI CONVERSIONE. QUESTA METODOLOGIA È PERÒ OSTACOLATA DAGLI ALTI LIVELLI DI INVESTIMENTI NECESSARI ALLA ORGANIZZAZIONE E PARTECIPAZIONE AD EVENTI INTERNAZIONALI IN TUTTE LE NAZIONI TARGET AGGRAVATA DAI LIMITI DI CIRCOLAZIONE IMPOSTI DALLE MISURE DI CONTENIMENTO DELLA PANDEMIA COVID-19. PER QUESTO MOTIVO SONO STATE INTRAPRESE SPERIMENTAZIONI NELL'UTILIZZO DEI DIVERSI STRUMENTI SOCIAL PER GENERARE LEADS ED È EMERSO UN ENORME POTENZIALE NELL'UTILIZZO DI LINKEDIN. SONO EMERSE PERÒ DIFFERENZE SIGNIFICATIVE IN TERMINI DI RISULTATI NELLE DIVERSE NAZIONI E MERCATI VERTICALI INVESTIGATI. L'OBIETTIVO DEL PRESENTE PROGETTO È QUINDI LA MESSA A PUNTO DI UNA PROCEDURA STANDARD PER:

- VALUTARE LA REALE POTENZIALITÀ DI LINKEDIN NEL GENERARE LEADS NELLE DIVERSE NAZIONI E MERCATI VERTICALI BASATA SULLA PENETRAZIONE DI LINKEDIN E DALLA PROPENSIONE ALL'UTILIZZO DELLO STRUMENTO DELL'UTENTE TARGET CHE SI INTENDE RAGGIUNGERE.
- SVILUPPARE INDICATORI DI SINTESI PER QUALIFICARE IL POTENZIALE SUCCESSO DI UNA CAMPAGNA LINKEDIN NELLE DIVERSE FASI PROGETTUALI.
- DEFINIRE UN FUNNEL PER LA GENERAZIONE E RACCOLTA DI LEADS COMPRESO L'EVENTO/INIZIATIVA CHE SCATENA L'INTERESSE DELL'UTENTE TARGET UNA PROCEDURA DI QUESTO TIPO POTREBBE ESSERE GENERALIZZATA E APPLICATA A MERCATI E SERVIZI DI NATURA DIFFERENTE PER SUPPORTARE TUTTE LE PMI CHE INTENDO AVVIARE UN PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE CON BASSI INVESTIMENTI E ALTI TASSI DI SUCCESSO.

SEDE AMMINISTRATIVA: UNIVERSITÀ LUM G. DEGENNARO – CASAMASSIMA (BA)

AZIENDA PARTNER: - PLANETEK ITALIA SRL - Via MASSAUA 12, I-70132 BARI, ITALY, BARI

RESPONSABILE SCIENTIFICO: PROF.SSA GIUSTINA SECUNDO, UNIVERSITÀ LUM "GIUSEPPE DEGENNARO" DI CASAMASSIMA (BA).

VISTO IL DP. 195/22 DEL 05.07.2022, CON IL QUALE È STATA NOMINATA LA COMMISSIONE GIUDICATRICE PER L'ASSEGNO DI RICERCA PER IL DIPARTIMENTO DI MANAGEMENT, FINANZA E TECNOLOGIA DI CUI SOPRA;
VISTO IL DP. 213/22 DEL 28-07-2022 CON IL QUALE SONO STATI RIAPERTI I TERMINI ANCHE DI QUESTO ASSEGNO IN QUANTO ANDATO DESERTO;
VISTI I VERBALI REDATTI DALLA COMMISSIONE GIUDICATRICE DI CHE TRATTASI;
VERIFICATA LA REGOLARITÀ DELLE PROCEDURE CONCORSUALI;

DECRETA

ART. 1 - SONO APPROVATI GLI ATTI DELLA SELEZIONE PER IL CONFERIMENTO DI N. 1 ASSEGNO PER LA COLLABORAZIONE AD ATTIVITÀ DI RICERCA DI TIPO A, AI SENSI DELL'ART. 1 DEL REGOLAMENTO SUGLI ASSEGNI DI RICERCA DI CUI IN EPIGRAFE, PER LA DURATA DI 18 MESI: MACROSETTORE 09/B INGEGNERIA MANIFATTURIERA, IMPIANTISTICA E GESTIONALE - SETTORE CONCORSUALE: 09/B3 INGEGNERIA ECONOMICO-GESTIONALE – SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE: ING-IND/35 INGEGNERIA ECONOMICO-GESTIONALE

TITOLO DEL PROGETTO DI RICERCA: DATA-DRIVEN MARKETING FOR APULIAN AEROSPACE SMES - DAMAS (CODICE PRATICA: 8F03D3CB)

DESCRIZIONE DEL PROGETTO DI RICERCA:

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI RICHIEDE LA MESA A PUNTO DI COMPLESSI MODELLI ORGANIZZATIVI PER IL DESIGN, PRODUZIONE, E COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI. NEL SETTORE AEROSPAZIALE, CARATTERIZZATO DA PRODOTTI CON UN CONTENUTO TECNOLOGICO MOLTO ELEVATO E CON UN TASSO ELEVATO DI INNOVATIVITÀ LA PROMOZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI NUOVI PRODOTTI RICHIEDE SKILL E COMPETENZE SIA TECNOLOGICHE CHE DI COMUNICAZIONE. IN SETTORI TECNOLOGICI AD ALTO CONTENUTO DI INNOVAZIONE I TASSI DI SUCCESSO NELLA GENERAZIONE E CONVERSIONE DI LEAD/PROSPECT/OFFERTE/ORDINI È DECISAMENTE PIÙ ALTO SE LA PROPOSIZIONE COMMERCIALE VIENE EFFETTUATA DIRETTAMENTE DALLA "CASA MADRE" ATTRAVERSO UNA RETE DIRETTA DI VENDITA. LA RETE INDIRETTA, SPECIALMENTE SE OPERATA ATTRAVERSO RESELLER NON QUALIFICATI O DI RETI DI VENDITE DI ALTRI PRODOTTI PRESENTA LIVELLI DI PERFORMANCE SOSTANZIALMENTE PIÙ BASSI. PER UNA PMI CHE VUOLE ESPORTARE LE PROPRIE SOLUZIONI TECNOLOGICHE INNOVATIVE A LIVELLO INTERNAZIONALE LA COSTRUZIONE DI UNA RETE DI VENDITA EFFICACE E SOSTENIBILE TENDE AD ESSERE UN OSTACOLO DIFFICILMENTE SUPERABILE. L'UTILIZZO APPROPRIATO DEI SOCIAL, E NELLO SPECIFICO DI LINKEDIN, PUÒ RAPPRESENTARE UNA VALIDA OPPORTUNITÀ PER RAGGIUNGERE MERCATI VERTICALI E GEOGRAFICAMENTE LONTANI. L'UTILIZZO APPROPRIATO DI EVENTI ED INIZIATIVE CHE POSSANO ATTIRARE L'INTERESSE DEI POTENZIALI CLIENTI TARGET COLLEGATO AD UN SAPIENTE UTILIZZO DEI SOCIAL PER TARGETTIZZARE GLI UTENTI POTENZIALI E GENERARE LEADS QUALIFICATI RAPPRESENTA UNA SOLUZIONE A BASSO COSTO CHE SUPERA LE BARRIERE GEOGRAFICHE. UNA SOLUZIONE DI QUESTO TIPO SI PRESTA BENE AD ESSERE UTILIZZATA DA PMI INNOVATIVE CHE INTENDANO INTERNAZIONALIZZARE I PROPRI MERCATI DI RIFERIMENTO. L'OSTACOLO PRINCIPALE NELLA PROMOZIONE DEI SERVIZI È RAPPRESENTATO DALLA GENERAZIONE DI LEADS DI QUALITÀ. LE MIGLIORI PERFORMANCE IN TAL SENSO SONO GARANTITE DALLA PARTECIPAZIONE AD EVENTI SPECIALISTICI DI SETTORE DOVE ACQUISITI LEADS DI QUALITÀ CON ALTI TASSI DI CONVERSIONE. QUESTA METODOLOGIA È PERÒ OSTACOLATA DAGLI ALTI LIVELLI DI INVESTIMENTI NECESSARI ALLA ORGANIZZAZIONE E PARTECIPAZIONE AD EVENTI INTERNAZIONALI IN TUTTE LE NAZIONI TARGET AGGRAVATA DAI LIMITI DI CIRCOLAZIONE IMPOSTI DALLE MISURE DI CONTENIMENTO DELLA PANDEMIA COVID-19. PER QUESTO MOTIVO SONO STATE INTRAPRESE SPERIMENTAZIONI NELL'UTILIZZO DEI DIVERSI STRUMENTI SOCIAL PER GENERARE LEADS ED È EMERSO UN ENORME POTENZIALE NELL'UTILIZZO DI LINKEDIN. SONO EMERSE PERÒ DIFFERENZE SIGNIFICATIVE IN TERMINI DI RISULTATI NELLE DIVERSE NAZIONI E MERCATI VERTICALI INVESTIGATI. L'OBIETTIVO DEL PRESENTE PROGETTO È QUINDI LA MESSA A

PUNTO DI UNA PROCEDURA STANDARD PER:

- VALUTARE LA REALE POTENZIALITÀ DI LINKEDIN NEL GENERARE LEADS NELLE DIVERSE NAZIONI E MERCATI VERTICALI BASATA SULLA PENETRAZIONE DI LINKEDIN E DALLA PROPENSIONE ALL'UTILIZZO DELLO STRUMENTO DELL'UTENTE TARGET CHE SI INTENDE RAGGIUNGERE.
- SVILUPPARE INDICATORI DI SINTESI PER QUALIFICARE IL POTENZIALE SUCCESSO DI UNA CAMPAGNA LINKEDIN NELLE DIVERSE FASI PROGETTUALI.
- DEFINIRE UN FUNNEL PER LA GENERAZIONE E RACCOLTA DI LEADS COMPRESO L'EVENTO/INIZIATIVA CHE SCATENA L'INTERESSE DELL'UTENTE TARGET UNA PROCEDURA DI QUESTO TIPO POTREBBE ESSERE GENERALIZZATA E APPLICATA A MERCATI E SERVIZI DI NATURA DIFFERENTE PER SUPPORTARE TUTTE LE PMI CHE INTENDO AVVIARE UN PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE CON BASSI INVESTIMENTI E ALTI TASSI DI SUCCESSO.

SEDE AMMINISTRATIVA: UNIVERSITÀ LUM G. DEGENNARO – CASAMASSIMA (BA)

AZIENDA PARTNER: - PLANETEK ITALIA SRL - VIA MASSAUA 12, I-70132 BARI, ITALY, BARI

RESPONSABILE SCIENTIFICO: PROF.SSA GIUSTINA SECUNDO, UNIVERSITÀ LUM "GIUSEPPE DEGENNARO" DI CASAMASSIMA (BA).

ART. 2 - E' APPROVATA LA SEGUENTE GRADUATORIA DI MERITO DELLA SELEZIONE DI CUI ALL'ART.1:

- **DOTT.SSA SPILOTRO CLAUDIA**
- **DOTT.SSA PIUMELLI FEDERICA**

ART. 3 - SOTTO CONDIZIONE DELL'ACCERTAMENTO DEI REQUISITI PRESCRITTI PER L'AMMISSIONE ALLA SELEZIONE, LA DOTT.SSA SPILOTRO CLAUDIA NATA A BARI (BA) IL 21.02.1999 È DICHIARATA VINCITRICE DELLA SELEZIONE PER IL CONFERIMENTO DI N. 1 ASSEGNO PER LA COLLABORAZIONE AD ATTIVITÀ DI RICERCA DI TIPO A, AI SENSI DELL'ART. 1 DEL REGOLAMENTO SUGLI ASSEGNI DI RICERCA DI CUI IN EPIGRAFE, PER LA DURATA DI 18 MESI QUI DI SEGUITO SPECIFICATO: PER LA DURATA DI 18 MESI: MACROSETTORE 09/B INGEGNERIA MANIFATTURIERA, IMPIANTISTICA E GESTIONALE - SETTORE CONCORSUALE: 09/B3 INGEGNERIA ECONOMICO-GESTIONALE – SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE: ING-IND/35 INGEGNERIA ECONOMICO-GESTIONALE

TITOLO DEL PROGETTO DI RICERCA: DATA-DRIVEN MARKETING FOR APULIAN AEROSPACE SMES - DAMAS (CODICE PRATICA: 8F03D3CB)

DESCRIZIONE DEL PROGETTO DI RICERCA:

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI RICHIEDE LA MESA A PUNTO DI COMPLESSI MODELLI ORGANIZZATIVI PER IL DESIGN, PRODUZIONE, E COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI. NEL SETTORE AEROSPAZIALE, CARATTERIZZATO DA PRODOTTI CON UN CONTENUTO TECNOLOGICO MOLTO ELEVATO E CON UN TASSO ELEVATO DI INNOVATIVITÀ LA PROMOZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI NUOVI PRODOTTI RICHIEDE SKILL E COMPETENZE SIA TECNOLOGICHE CHE DI COMUNICAZIONE. IN SETTORI TECNOLOGICI AD ALTO CONTENUTO DI INNOVAZIONE I TASSI DI SUCCESSO NELLA GENERAZIONE E CONVERSIONE DI LEAD/PROSPECT/OFFERTE/ORDINI È DECISAMENTE PIÙ ALTO SE LA PROPOSIZIONE COMMERCIALE VIENE EFFETTUATA DIRETTAMENTE DALLA "CASA MADRE" ATTRAVERSO UNA RETE DIRETTA DI VENDITA. LA RETE INDIRETTA, SPECIALMENTE SE OPERATA ATTRAVERSO RESELLER NON QUALIFICATI O DI RETI DI VENDITE DI ALTRI PRODOTTI PRESENTA LIVELLI DI PERFORMANCE SOSTANZIALMENTE PIÙ BASSI. PER UNA PMI CHE VUOLE ESPORTARE LE PROPRIE SOLUZIONI TECNOLOGICHE INNOVATIVE A LIVELLO INTERNAZIONALE LA COSTRUZIONE DI UNA RETE DI VENDITA

EFFICACE E SOSTENIBILE TENDE AD ESSERE UN OSTACOLO DIFFICILMENTE SUPERABILE. L'UTILIZZO APPROPRIATO DEI SOCIAL, E NELLO SPECIFICO DI LINKEDIN, PUÒ RAPPRESENTARE UNA VALIDA OPPORTUNITÀ PER RAGGIUNGERE MERCATI VERTICALI E GEOGRAFICAMENTE LONTANI. L'UTILIZZO APPROPRIATO DI EVENTI ED INIZIATIVE CHE POSSANO ATTIRARE L'INTERESSE DEI POTENZIALI CLIENTI TARGET COLLEGATO AD UN SAPIENTE UTILIZZO DEI SOCIAL PER TARGETTIZZARE GLI UTENTI POTENZIALI E GENERARE LEADS QUALIFICATI RAPPRESENTA UNA SOLUZIONE A BASSO COSTO CHE SUPERA LE BARRIERE GEOGRAFICHE. UNA SOLUZIONE DI QUESTO TIPO SI PRESTA BENE AD ESSERE UTILIZZATA DA PMI INNOVATIVE CHE INTENDANO INTERNAZIONALIZZARE I PROPRI MERCATI DI RIFERIMENTO. L'OSTACOLO PRINCIPALE NELLA PROMOZIONE DEI SERVIZI È RAPPRESENTATO DALLA GENERAZIONE DI LEADS DI QUALITÀ. LE MIGLIORI PERFORMANCE IN TAL SENSO SONO GARANTITE DALLA PARTECIPAZIONE AD EVENTI SPECIALISTICI DI SETTORE DOVE ACQUISITI LEADS DI QUALITÀ CON ALTI TASSI DI CONVERSIONE. QUESTA METODOLOGIA È PERÒ OSTACOLATA DAGLI ALTI LIVELLI DI INVESTIMENTI NECESSARI ALLA ORGANIZZAZIONE E PARTECIPAZIONE AD EVENTI INTERNAZIONALI IN TUTTE LE NAZIONI TARGET AGGRAVATA DAI LIMITI DI CIRCOLAZIONE IMPOSTI DALLE MISURE DI CONTENIMENTO DELLA PANDEMIA COVID-19. PER QUESTO MOTIVO SONO STATE INTRAPRESE SPERIMENTAZIONI NELL'UTILIZZO DEI DIVERSI STRUMENTI SOCIAL PER GENERARE LEADS ED È EMERSO UN ENORME POTENZIALE NELL'UTILIZZO DI LINKEDIN. SONO EMERSE PERÒ DIFFERENZE SIGNIFICATIVE IN TERMINI DI RISULTATI NELLE DIVERSE NAZIONI E MERCATI VERTICALI INVESTIGATI. L'OBIETTIVO DEL PRESENTE PROGETTO È QUINDI LA MESSA A PUNTO DI UNA PROCEDURA STANDARD PER:

- VALUTARE LA REALE POTENZIALITÀ DI LINKEDIN NEL GENERARE LEADS NELLE DIVERSE NAZIONI E MERCATI VERTICALI BASATA SULLA PENETRAZIONE DI LINKEDIN E DALLA PROPENSIONE ALL'UTILIZZO DELLO STRUMENTO DELL'UTENTE TARGET CHE SI INTENDE RAGGIUNGERE.
- SVILUPPARE INDICATORI DI SINTESI PER QUALIFICARE IL POTENZIALE SUCCESSO DI UNA CAMPAGNA LINKEDIN NELLE DIVERSE FASI PROGETTUALI.
- DEFINIRE UN FUNNEL PER LA GENERAZIONE E RACCOLTA DI LEADS COMPRESO L'EVENTO/INIZIATIVA CHE SCATENA L'INTERESSE DELL'UTENTE TARGET UNA PROCEDURA DI QUESTO TIPO POTREBBE ESSERE GENERALIZZATA E APPLICATA A MERCATI E SERVIZI DI NATURA DIFFERENTE PER SUPPORTARE TUTTE LE PMI CHE INTENDO AVVIARE UN PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE CON BASSI INVESTIMENTI E ALTI TASSI DI SUCCESSO.

SEDE AMMINISTRATIVA: UNIVERSITÀ LUM G. DEGENNARO – CASAMASSIMA (BA)

AZIENDA PARTNER: - PLANETEK ITALIA SRL - Via MASSAUA 12, I-70132 BARI, ITALY, BARI

RESPONSABILE SCIENTIFICO: PROF.SSA GIUSTINA SECUNDO, UNIVERSITÀ LUM "GIUSEPPE DEGENNARO" DI CASAMASSIMA (BA).

IL PRESENTE PROVVEDIMENTO SARÀ RESO PUBBLICO MEDIANTE AFFISSIONE ALL'ALBO UFFICIALE DI QUESTO RETTORATO.

È RESO INOLTRE DISPONIBILE UNITAMENTE AGLI ATTI SUL SITO WEB DI ATENEIO.

CASAMASSIMA, 29.08.2022

IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
PROF. EMANUELE DEGENNARO

