

Parma, \_\_\_\_\_

Spett.bile

\_\_\_\_\_

Alla C.A.

\_\_\_\_\_

### Allegato A – Modalità di Membership

Sinapsi Lavorint Srl (Main Contact) con sede in Parma, Italia, operante sul territorio nazionale nell'ambito dello sviluppo dell'attività commerciale, quale società di consulenza che supporta le aziende nella ricerca di clienti e fornitori; nella creazione e gestione di reti di vendita (inclusa la ricerca e selezione di personale commerciale);

e

\_\_\_\_\_ con sede a \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, operante nel territorio \_\_\_\_\_ quale società di consulenza che \_\_\_\_\_

condividono la seguente operatività in cui si concretizza lo spirito di collaborazione della partnership.

A- Compilazione a cura del nuovo partner dell'**Allegato B**, ovvero di un Society Profile che riporta le generalità della società partner nonché informazioni sui servizi che offre alle aziende che vogliono entrare nel mercato locale.

B- Condivisione e aggiornamento delle esigenze: obiettivo della partnership è essere di supporto alle aziende clienti in funzione delle esigenze che progressivamente si manifestano. E' quindi previsto che i Partners si aggiornino per confrontarsi sulle richieste e sulle fattibilità dei progetti al fine di soddisfare sempre al meglio il cliente.

C- Condivisione del proprio network di consulenti specializzati: obiettivo della partnership è anche quello di consentire al partner di poter illustrare (e rendere fruibile ai clienti) la rete di consulenze che ha attivata sul territorio per facilitare l'attivazione commerciale del cliente sul proprio territorio. In oggetto sono quindi: studi e/o consulenti esperti su tematiche legali; fiscali e contabili; giuridiche; personale; gestione pratiche burocratiche di entrata nel paese; e altri con utilities tipiche del paese di entrata.

D- La partnership è promossa dai partner nei paesi di appartenenza affinché il Network contribuisca a dare forza al proprio core business e possa favorire l'internazionalizzazione delle aziende locali. La promozione è effettuata mediante canali web e relazionali. A questo proposito è convenuto che vengano scambiati i loghi, sempre nel rispetto dell'etica e della liceità delle azioni proposte, (formato jpg) per:

inserimento sul sito + attivazione link;

inserimento in materiale promozionale (previa verifica del Partner);

promozione durante meeting ed eventi;

E- Partecipazione ad almeno un meeting all'anno: questi sono organizzati da Sinapsi Lavorint Srl, in quanto coordinatore del network "Sinapsi Group" e della comunicazione tra tutti i Partners. I meeting avranno come contenuti aggiornamenti sulla situazione locale e la possibilità di utilizzare la rete per le esigenze specifiche. La location sarà in Italia e, con l'espansione del network, itinerante nei vari stati partner.

F- Organizzazione di un seminario/evento in co-branding: i partner coinvolti sono chiamati a partecipare all'evento sia come relatori sia introducendo propri clienti e/o prospect come partecipanti interessati al network.

G- Stesura di una lista di azioni di marketing (ad es. invio periodico di fax ed e-mail promozionali, promozione sul web, potenziamento del posizionamento nei motori di ricerca ecc.), per promuovere in brand

Sinapsi Group e per invogliare le aziende locali ad avviare progetti di internazionalizzazione verso l'Italia e verso i Paesi degli altri partner del gruppo. Tale attività di marketing ha lo scopo di attivare almeno 5 possibilità di collaborazione all'anno ai partner del Gruppo.

H- Esigenze trasversali tra i partners: essendo l'obiettivo del network quello di creare valore aggiunto e opportunità tra tutti i partner è previsto che le esigenze di un partner possano essere messe in circolazione utilizzando apposita area del sito. Sinapsi Lavorint srl, in quanto coordinatore del network "Sinapsi Group", si occuperà di raccogliere le esigenze e riportarle al network, coordinandone l'erogazione in caso di risposta positiva delle parti.

I- Rispetto dei ruoli dei Partners sul cliente: nell'erogazione di un servizio, è previsto che il Partner prenda contatto diretto con il cliente demandato solo se concordato con la controparte del network e dopo che il cliente stesso sia stato informato da quest'ultima dell'esistenza della partnership e delle competenze delle parti.

J- Segnalazione delle collaborazioni di successo: viene chiesto che le collaborazioni di successo siano rese note con particolare riferimento a risultati ottenuti/attesi affinché le performance possano connotarsi con numeri e tempi. Sinapsi Lavorint srl, in quanto coordinatore, si occuperà di raccogliere e divulgare i dati in oggetto.

K- Segnalazioni delle collaborazioni di insuccesso: è previsto che la partnership possa essere rivista nei contenuti, nei servizi offerti, nella modalità operativa nell'ipotesi in cui l'erogazione di un servizio non abbia raggiunto il risultato atteso. Sono da subito analizzate le cause per trovare una risoluzione percorribile e in caso di non accordo, si può prevedere l'ipotesi di scioglimento del partner dal network.

L- Scioglimento della partnership: lo scioglimento è comunicato con lettera emessa da Sinapsi Lavorint srl e controfirmata dal partner. Avrà concretezza in termini di:

disattivazione loghi e link;

disattivazione login per Intranet;

aggiornamento della mappatura partner.

Lo scioglimento può realizzarsi anche nell'ipotesi di collaborazione tra Partner trasversali.

Per Accettazione

Sinapsi Lavorint Srl

---

Data.....

Luogo.....