



OLAB & PARTNERS

MARKETING • COMMUNICATION • TECHNOLOGY

MANIFESTO DEI PARTNERS

GIUGNO 2022



OLAB & PARTNERS

MARKETING • COMMUNICATION • TECHNOLOGY

Cosa significa essere partner di O&P?

Riconoscere i principi e valori etici in riferimento è il **Manifesto del marketing etico** e operare adottandoli nei confronti di tutti i soggetti che a vario titolo sono legati a O&P in veste di clienti, colleghi, fornitori e così via. (<http://www.manifesto-delmarketingetico.org/manifesto.html> PDF scaricabile già sul sito).

Scegliere di operare in partnership come modalità prevalente del proprio essere professionista sul mercato riconoscendo il valore della rete come elemento cruciale della propria professionalità e sviluppo di business.

Avere come obiettivo il **Benessere Professionale** cioè mettere in atto comportamenti tesi a creare le condizioni per esprimere al meglio la propria creatività, essere accolti come soggetti portatori di esperienza e, soprattutto, mettere al centro il rispetto delle persone per rendere più confortevole l'operare assieme e affrontare le sfide del mercato. Ciò non significa che non emergano conflitti o divergenze di idee, ma che le stesse andranno affrontare in modo da non mettere mai in discussione le persone in quanto tali.

Lavorare prevalentemente in smart working puntando all'utilizzo delle tecnologie più adatte, rispettando la conciliazione fra tempistiche di lavoro e vita privata di ciascun partner.

Operare per lo sviluppo della presenza di O&P sul mercato condividendo l'idea di fondo per cui l'organizzazione e la crescita siano il veicolo per consolidare la propria figura professionale in una logica di

Adottare il marchio O&P* come ombrella brand cioè interlocutore privilegiato delle relazioni con terzi per lo sviluppo commerciale, il marketing e la comunicazione condividendone pertanto valori e approccio professionale.

Mettere a disposizione le proprie competenze a favore della crescita di O&P per rendere più competitivo e performante il brand sul mercato e, di conseguenza, favorire se stessi.





OLAB & PARTNERS

MARKETING • COMMUNICATION • TECHNOLOGY

Condividere il progetto e programma comune di sviluppo di O&P che gli stessi partner hanno contribuito, per le loro competenze, a mettere a punto.

Condividere eventuali possibili clienti facenti capo al professionista, che diventeranno successivamente patrimonio del gruppo O&P in una logica do-ut-des.

A fronte di tale attività verrà riconosciuto al Partner il proprio apporto in termini commerciali e di sviluppo con un fee la cui entità sarà da valutare progetto per progetto.

Collaborare in forme e in ambiti specifici attinenti all'esercizio delle proprie competenze cioè:

- Scambiarsi informazioni o prestazioni di natura commerciale, tecnica e tecnologica
- Esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria attività professionale
- Realizzare progetti comuni concordati, tesi al raggiungimento degli obiettivi stabiliti di cui sopra
- Supportare gli altri partners nel loro sviluppo professionale attraverso condivisione delle proprie esperienze, formazione, affiancamento e così via
- Partecipare a eventuali investimenti comuni approvati e discussi assieme in particolare, riservare un prezzo di favore per le prestazioni realizzate a favore di O&P come interventi grafici, web, social e così via finalizzati al potenziamento del brand e, di conseguenza, dei singoli partner
- Acconsentire a O&P di applicare al cliente un ricarico che serve a remunerare coordinamento, attività commerciale, investimenti, iscrizioni a vari elenchi PA, recupero crediti e così via facendosi O&P referente unico nei confronti del cliente.





OLAB & PARTNERS

MARKETING • COMMUNICATION • TECHNOLOGY

Cosa otterrà il partner O&P?

Essere interlocutore privilegiato per la realizzazione dei progetti commissionati a O&P ricevendone, in cambio, il giusto compenso pattuito. Ovviamente il partner si assumerà la responsabilità della valutazione preventiva realizzata rispetto all'impegno profuso a consuntivo, delle eventuali contestazioni da parte del cliente e delle possibili soluzioni.

Avere a disposizione un soggetto che supporta i singoli partner nello sviluppo commerciale del gruppo e dei singoli con l'obiettivo di presentarsi ai clienti in modo organizzato e strutturato per poter essere coinvolto in progetti di più ampio respiro e per clienti maggiormente strutturati.

Maggiore e strutturata visibilità come entità di gruppo a marchio O&P: Inserire il logo O&P nei propri materiali di comunicazione individuali, previa approvazione dell'utilizzo, essere dotato di strumenti base della comunicazione (biglietti da visita, sito internet, blog, social media ecc.), partecipare ad attività di comunicazione più strutturate come eventi, sponsorizzazioni, attività di formazione, video e così via... che saranno di volta in volta concordate.

Essere supportato in caso di gravi impedimenti personali: il gruppo di partner si impegna a intervenire in una logica di mutuo soccorso e supporto professionale per sostenere il partner e il brand O&P nel rispondere agli impegni presi.

Nel caso in cui il partner non fosse in grado di realizzare le attività richieste e previste dall'incarico a causa di superlavoro o altro, egli si impegna a **individuare altri professionisti in grado di eseguire l'attività oggetto dell'incarico** con la stessa comprovata professionalità, diventandone il referente nei confronti del project manager O&P incaricato. Il responsabile del lavoro rimane il Partner che delega a terzi, sotto sua responsabilità, il surplus di lavoro. Il partner è tenuto in primis a coinvolgere il network di soggetti collegati a O&P**.

Il diritto di prelazione per l'entrata in società nel caso in cui O&P apra all'ampliamento della compagine sociale e il Partner desideri aderire saranno valutate soluzioni economico-finanziarie di favore rispetto a terzi.





OLAB & PARTNERS

MARKETING • COMMUNICATION • TECHNOLOGY

Come diventare partner O&P?

Essere un professionista indipendente che opera proponendosi già sul mercato e adottando comportamenti con i valori e l'etica adottata da O&P.

Riconoscere e accettare la filosofia qui espressa dal brand e dal modus operandi O&P e in particolare rispetto ai valori di **Benessere Professionale**.

Affrontare un periodo di lavoro assieme, una fase di pre-inserimento tesa alla reciproca conoscenza che, in linea di massima, si concretizza come segue:

- Essere proposto da uno dei partner in riferimento a una prima commessa emergente facente riferimento a O&P;
- Vivere l'esperienza professionale fianco a fianco del gruppo di partner e del network**, se coinvolto;
- Valutare da parte del professionista e del gruppo di Partner se sussistono le pre-condizioni e la volontà di continuare la collaborazione;
- Valutare se inserire il professionista prima fra il network** e, successivamente, fra il gruppo di Partner, con modalità valutate caso per caso.

Domenico Ciciriello Emanuela Corradini

Luca Riviera Daniela Berti Paola de Pretis

Luigi Cardinali Giorgia Martinatti Beniamino Conci

