



MASTERCLASS

la borsa di studio per innovare la tua impresa

Realizzato da



FORMAPER

Promosso da



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO
MONZABRIANZA
LODI

I tempi cambiano in fretta e le imprese devono adattarsi, o arrandersi. Gli imprenditori lo sanno bene, ma la quotidianità incalza e non è mai il momento giusto per innovare. Il rischio è soccombere alla concorrenza.

Pensato per piccole imprese pronte ad intraprendere un grande progetto. Mettiamo a disposizione per 6 mesi tutto quel che serve per innovare: competenze, metodo, tempo, soldi.

PERCHE' CANDIDARTI?

Perché è l'occasione giusta per cambiare passo: introdurre una tecnologia, attuare una riorganizzazione, entrare in un nuovo mercato, lanciare un nuovo prodotto. Abbiamo predisposto per te i migliori consulenti del sistema camerale, una rosa di tanti servizi che ti potranno servire, un metodo per portare avanti il progetto e risorse finanziarie per sostenere i tuoi investimenti.

QUANTO TI IMPEGNA?

A spanne, un pomeriggio a settimana in presenza a Milano, fermata Cordusio, con te o i tuoi soci/manager per imparare, fare network e prendere decisioni. Potrai mettere i tuoi collaboratori a seguire la parte esecutiva via mail e in call. Per il resto, dipenderà da te: avrai a disposizione la Camera di commercio per 6 mesi, sfruttaci al massimo!

INDIRIZZO MANIFATTURA

Per costruttori e utilizzatori di macchine utensili e artigiani. Focus su sensoristica, automazione e analisi dati come fattori abilitanti della servitizzazione del modello di vendita, con relativi benefici sulla stabilità finanziaria, la riduzione dei costi e il reskilling dei lavoratori.

In partnership con



INDIRIZZO COMMERCIO

Per grossisti e retailer. Focus su e-commerce, social selling, AI generativa per realizzare gestioni multicanali del cliente tracciando percorsi dal digitale al fisico senza perdita di dati, con relative innovazioni nel modello di business, nel pricing e nell'impiego del personale.

In partnership con



30.000

€ AD IMPRESA

30

IMPRESA

6

MESI

2

INDIRIZZI

A CHI NON È RIVOLTA

La masterclass non è per imprese che si avvicinano per la prima volta alle tematiche di indirizzo; che non hanno ragionato un piano di investimenti; che non hanno individuato le KPI da migliorare; che non hanno tempo da dedicare al percorso.

OBIETTIVO NUOVE ASSUNZIONI

Le piccole imprese faticano ad attrarre e ritenere collaboratori con le competenze necessarie al mettere a terra e mantenere progetti innovativi. Al termine della masterclass, le imprese potranno accedere ad un contributo riservato per la copertura del 50% dei costi azienda annui di una nuova assunzione.

MANIFATTURA | Da industria 5.0 a servitizzazione

Da due anni il comparto manifatturiero registra una forte crisi dovuta all'aumento dei costi energetici e delle materie prime, con prospettive poco rassicuranti a causa dei dazi, della crescente concorrenza globale, delle regolamentazioni di sostenibilità e dell'auspicabile aumento delle retribuzioni ai lavoratori per allinearci agli standard OCSE e stimolare la domanda interna. In quanto seconda potenza industriale europea l'Italia deve porsi alcune domande:

Come mantenere la marginalità dei costruttori di macchinari quando i costi delle materie prime, dell'energia e della manodopera aumentano inesorabilmente?

Come finanziare l'adeguamento del parco macchine agli standard di efficienza produttiva ed energetica in un tessuto produttivo di micro imprese familiari?

Come disegnare un ciclo di vita dei macchinari che concili il continuo aggiornamento tecnologico con l'impossibilità di rottamare milioni di tonnellate di metalli, semiconduttori e terre rare ogni anno?

Uno degli approcci più promettenti, mutuato dall'industria digitale, è la servitizzazione dei macchinari: come negli anni 2000 ancora compravamo i software in CD-ROM mentre oggi è tutto licenze cloud in abbonamento, così si sta affermando un modello di acquisto di macchinari, dalle stampanti alle trivelle, attraverso un canone di licenza nel tempo, con evidenti vantaggi:

Riduzione dell'impegno finanziario del cliente, che dilaziona la spesa nel tempo e riceve assistenza a 360° dal costruttore, che resta proprietario del macchinario e garante delle performance.

Aumento del profitto del costruttore che amplia la propria offerta a servizi immateriali ad alta marginalità quali manutenzione predittiva, assistenza tecnica, e monetizzazione dei dati di performance.

Maggior credibilità finanziaria del costruttore grazie all'aumento di patrimonio netto e ricavi ricorrenti.

Consolidamento dei rapporti di filiera e sostenibilità by design dei macchinari, che a fine vita tornano al costruttore per revamping.

Tutto questo è possibile solo grazie a tecnologie di raccolta ed elaborazione dati che vanno sotto il cappello dell'industria 5.0. Ma chi fornisce queste tecnologie? Quali figure professionali vanno inserite in azienda? Come si calcola il prezzo del canone? Come si assicura il macchinario? Chi mette il capitale per l'operazione? Per tutto questo c'è la nostra masterclass.

RETAIL | Da digital marketing a omnicanalità

La diminuzione del numero di esercizi commerciali del 2,4% nel 2023 riflette un contesto di crescente competizione e cambiamento nel settore retail, dal negozio a conduzione familiare alla catena di più punti vendita. Le sfide odierne sono dettate dall'esponenziale crescita del potenziale tecnologico dei grandi colossi:

Come può una PMI italiana competere con marketplace globali con dotazioni finanziarie virtualmente infinite come Amazon e Alibaba, che raccolgono trilioni di dati ogni giorno e li usano per fornire un'esperienza cliente sempre più personalizzata grazie ai loro algoritmi proprietari di AI?

Che controvalore può offrire la PMI ad un cliente ormai abituato al reso garantito, alla consegna in un giorno, a migliaia di recensioni per articolo, il tutto a prezzi più bassi che nel negozio sotto casa?

Nel panorama competitivo attuale l'e-commerce non può più limitarsi ad essere un canale di vendita ancillare, ma deve integrarsi in un'esperienza cliente fluida e personalizzata tra i due poli del negozio online e del negozio fisico, che resta il vero fattore di successo rispetto ai marketplace globali.

La rivoluzione copernicana del marketing omnicanale mette al centro il cliente al posto del prodotto predisponendo schemi di interazione in tutti i punti di contatto con l'azienda, costruendo progressivamente una relazione a valore aggiunto oltre la mera transazione economica:

Attenzione e servizio al cliente, che è seguito e ascoltato in tutte le fasi di ricerca, scelta, acquisto, pagamento e recensione del prodotto acquistato.

Analisi continua dei dati, per capire in tempo reale l'andamento delle attività di vendita, online e in negozio, per intervenire e ottimizzare dove necessario.

Comunicazione personalizzata per avere il massimo risultato commerciale con il minimo investimento economico e di tempo e la piena soddisfazione del cliente.

La masterclass è un'occasione per ascoltare casi di successo che ispirino le proprie iniziative di impresa, ricevere indicazioni puntuali su strumenti e tecnologie accessibili anche a piccole realtà imprenditoriali, testare campagne adv, contenuti e funnel promozionali per competere ad armi pari nel mercato.

IL DATA ANALYST | La chiave per il successo delle PMI

L'ESIGENZA D'IMPRESA

La capacità di gestire e comprendere i dati è strategica per qualunque modello di business. Solo il 3% delle imprese italiane analizza dati provenienti da dispositivi intelligenti e sensori; solo il 2,6% analizza dati dai social media o altre fonti. Il data analyst è una risorsa rara e costosa che la PMI fatica ad attrarre e ritenere. Per questo abbiamo creato appositamente per la masterclass un corso per formare questo profilo professionale.

PER LA MANIFATTURA

- Analizza i dati di produzione per ottimizzare le prestazioni delle macchine utensili
- Identifica colli di bottiglia nella supply chain e riduce gli sprechi
- Implementa dashboard interattive per monitorare KPI di produzione e manutenzione

I CANDIDATI

- Programmazione in SQL e Python per l'analisi dati
- Creazione di dashboard interattive con Power BI e Tableau
- Conoscenza delle banche dati pubbliche per ricerche di mercato
- ETL e pulizia dati per integrare informazioni da più fonti
- Nozioni di cloud e sicurezza dei dati per garantire un accesso controllato
- Integrazione software via API per automatizzare processi aziendali

IL CONTRIBUTO ALL'ASSUNZIONE

La Camera di commercio coprirà il 50% della RAL dei candidati che verranno assunti in azienda, con un contributo dedicato alle imprese masterclass nel 2026.

PER IL COMMERCIO

- Studia il comportamento dei clienti e ottimizza le strategie di marketing e vendita
- Sfrutta i dati per migliorare la gestione delle scorte e prevedere la domanda
- Analizza il rendimento delle campagne pubblicitarie per aumentare il ROI

GLI ESPERTI



Elisabetta Bruno

Fondatrice e CEO di Think.able ed esperta di CRM e vendite



Angela Gallo

Fondatrice e Direttrice di Idea Management Srl ed esperta in risorse umane



Dante Laudisa

Fondatore e CEO di Paradigmix Srl ed esperto in industria 5.0



Enrico Muston

Fondatore e COO di Ticketone Spa ed esperto in data governance



Andrea Panato

Commercialista ed esperto in passaggio generazionale nelle PMI



Andrea Pogutz

Senior Partner di Impactage Srl ed esperto in strategia ESG



Alberto Maestri

Co-CEO di Great Pixel ed esperto in comunicazione strategica



Andrea Torassa

Fondatore Maiora Solutions Srl ed esperto in analisi dati

I TUTOR

Ogni impresa ne avrà uno, e sarà il suo riferimento per la prenotazione dei servizi e qualunque altra esigenza



Il tutor compilerà un report di avanzamento lavori e bisogni d'impresa su base settimanale, a riporto del capo progetto



Tutti i servizi verranno richiesti via CRM. Di volta in volta il tutor darà i link e le istruzioni

LE ALTRE IMPRESE

La masterclass favorirà lo scambio di esperienze e contatti tra imprenditori, un prezioso asset relazionale nel lungo termine



Ci saranno pitch session e lavori di gruppo per contaminare le diverse culture e settori d'impresa, e quindi aiutarsi a vicenda

GLI ESPERTI

Ciascuno terrà un seminario di gruppo. Daranno consulenza individuale in Camera, presso l'impresa, nel loro ufficio o da remoto, alla presenza del tutor



Uno strumento di AI creerà un riassunto dell'appuntamento evidenziando i punti maggiormente rilevanti e i prossimi passi

IL CAPO PROGETTO

La nostra responsabile della formazione presiederà a tutti gli aspetti amministrativi e organizzativi del percorso, dall'ingaggio dei partner agli allestimenti



Il corretto svolgimento della masterclass garantirà all'impresa l'accesso al successivo contributo a fondo perduto



Nel 2026 verrà coperto il 50% della RAL di un neo assunto formato appositamente per le imprese masterclass

REQUISITI DI AMMISSIONE

Micro e piccole imprese del territorio di Milano, Monza Brianza, Lodi.

I requisiti preferenziali sono indicati nel testo del bando.

REGIME DE MINIMIS

La masterclass è erogata gratuitamente come voucher cumulativo di servizi prezzati in equivalente sovvenzione lorda, cioè come contributo economico pubblico, di 30.000 Euro. Questo valore è scalato sul Registro Nazionale Aiuti dal plafond d'impresa di 300.000 Euro su tre anni.

28 MARZO

APERTURA CANDIDATURE

La domanda andrà fatta compilando un form online. Verrà inviato un PDF con le risposte, da firmare digitalmente e caricare sul portale camerale

30 APRILE

CHIUSURA CANDIDATURE

Inizia l'iter di selezione delle imprese con sportello valutativo, cioè sulla base del possesso dei requisiti formali e della data di candidatura

15 MAGGIO

ANNUNCIO VINCITORI

Il responsabile del procedimento ufficializzerà le imprese ammesse alla masterclass, pubblicando la graduatoria

9 GIUGNO

INIZIO MASTERCLASS

Evento di kickoff in Sala Conferenze, Palazzo Turati, via Meravigli 9b

DIREZIONE DI PROGETTO



Elena Vasco

Segretario Generale
Camera di commercio



Sergio Rossi

Direttore
Formaper



Lorenzo Pisoni

Responsabile PID
Camera di commercio



Monica Mauri

Dirigente
Camera di commercio



Roberta Gallazzi

Responsabile formazione
Formaper

BOARD OF ADVISORS



Davide Della Bella

Vicedirettore
UCIMU



Giulio Finzi

Senior Advisor
Netcomm



Dante Laudisa

Fondatore e CEO
Paradigmix Srl



Andrea Panato

Name Partner
Studio Panato



Emanuele Sala

CEO
Maxi Sport

Piano delle attività

IMPEGNO DI MASSIMA:

1 GIORNO A SETTIMANA IN PRESENZA PER L'IMPRENDITORE
COORDINAMENTO DA REMOTO CON I SUOI COLLABORATORI

MACRO

DISTRIBUZIONE DELLE DIVERSE ATTIVITA' NEL TEMPO
NESSUN EVENTO IN PRESENZA TRA META' LUGLIO E META' SETTEMBRE

GIUGNO

LUGLIO

AGOSTO

SETTEMBRE

OTTOBRE

NOVEMBRE

DICEMBRE

ONBOARDING

Evento di kickoff per presentare i docenti, gli esperti, le agenzie media e i tutor, e per spiegare nel dettaglio i servizi offerti e le procedure da seguire.

MARKETING

Realizzazione di foto, video, brand identity e campagne ADV da parte delle agenzie media selezionate da PID.

CORSO DI INDIRIZZO

Corso di 3 giornate per arrivare a padroneggiare le tematiche in oggetto, per le due classi Manifattura e Retail. Il corso è l'occasione di confronto tra gli imprenditori su problemi comuni, condividendo approcci, soluzioni, prospettive e creando relazioni di fiducia sul lungo termine.

BANCHE DATI

Accesso a banche dati del sistema camerale di bilanci e visure per estrazioni ad hoc per strategie go-to-market e analisi concorrenza

ESPERTI

Ciclo di seminari con esperti appositamente selezionati per esperienza e pertinenza ai temi della masterclass. Le imprese avranno a disposizione fino a 15 ore di assistenza individuale cumulativa con gli esperti, per esporre la propria situazione e ricevere consulenza.

TUTORING

Supporto all'impresa nella prenotazione e fruizione dei servizi e assistenza per qualunque esigenza.

JOB MATCHING

Speed date con gli studenti del corso di analisi dati realizzato appositamente per le imprese masterclass e organizzazione one-to-one per l'assunzione in azienda, con copertura al 50% della RAL del primo anno

In tutte le giornate in presenza sarà predisposto un pranzo o aperitivo di networking e un'area di postazioni co-working con prese elettriche e wifi

TUTORING

GANTT PER L'ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE DA PARTE DEL TUTOR

9 GIUGNO

18 GIUGNO

30 LUGLIO

30 SETTEMBRE

9 OTTOBRE

14 NOVEMBRE

9 DICEMBRE

AFFIDAMENTO

Durante l'evento di kickoff vengono presentati alle imprese i due tutor per indirizzo Retail e Manifattura, con i rispettivi contatti e modalità di lavoro.

SUPPORTO CONTINUATIVO

Il tutor gestisce l'agenda dell'imprenditore prenotando gli appuntamenti con gli esperti, avviando il tool di registrazione con AI e inviando il riassunto di recap all'impresa e al coordinamento PID. Ricorda scadenze e riporta al team PID qualunque esigenza, dubbio o problematica dell'impresa. E' anche incaricato di guidare l'imprenditore alla compilazione dei moduli per la fruizione dei servizi marketing e di accesso a banche dati.

REPORT BIMESTRALE 1

REPORT BIMESTRALE 2

REPORT BIMESTRALE 3

BRIEF AD AGENZIA

Invio brief delle imprese alle agenzie media per la fruizione dei servizi marketing.

QUERY RI

Invio delle query di estrazione dati da Registro Imprese richieste dalle imprese.

REVISIONE OUTPUT

Preparazione delle imprese a presentare stato avanzamento lavori e del pitch in 2 minuti.

ESPERTI

GANTT DELLE ATTIVITA' DI GRUPPO E INDIVIDUALI CON GLI ESPERTI
I TITOLI E L'ORDINE DEI WORKSHOP POTREBBERO VARIARE, LE DATE NO



MARKETING

GANTT PER LA REALIZZAZIONE DI FOTO, VIDEO, BRAND IDENTITY E CAMPAGNE ADV CON IL SUPPORTO DELL'AGENZIA MEDIA

10 GIUGNO

18 GIUGNO

24 GIUGNO

2 LUGLIO

3 LUGLIO

20 OTTOBRE

11 DICEMBRE

SPIEGAZIONE

Presentazione delle agenzie Black Rabbit e Bbang alle imprese e workshop di compilazione con i tutor dei brief per foto, video, brand e campagne ADV sull'apposito portale.

QUOTAZIONE

Data ultima del team PID per rivedere moduli delle imprese assegnando un valore economico e, ove richiesto, aggiustando la formulazione, in modo da inviarli alle agenzie per la quotazione e contrattualizzazione.

RICHIESTA

Data ultima di revisione e modifica del modulo di richiesta all'agenzia sull'apposito modulo, con il supporto del tutor.

CONTRATTUALIZZAZIONE

Data ultima dell'agenzia per visionare le richieste delle imprese e confermare il budget per la realizzazione delle diverse attività.

SVLUPPO

L'agenzia e l'impresa cominciano a sviluppare i contenuti e le campagne secondo le proprie esigenze, facilitati dal tutor.

REVISIONE

Data ultima del team PID per revisionare il lavoro svolto dall'agenzia per l'impresa, in modo da verificare la coerenza con quanto stabilito in fase contrattuale.

CHIUSURA

Termine ultimo dell'agenzia per sviluppare i servizi richiesti dall'impresa. Quanto non realizzato non potrà essere pagato e rendicontato.