

**MODI UMANI, RICCHI E SOSTENIBILI PER COMUNICARE IL BUSINESS**

Biscione Associati

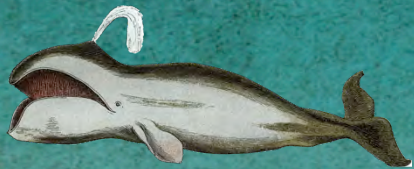
2016



Offrire prodotti e servizi  
che funzionano bene non basta.

Abbiamo tutti bisogno  
di aprire, stringere e rafforzare  
**RELAZIONI** positive.  
Nel business come  
nella vita personale.





Il nostro lavoro è

aiutare le imprese a

mettere a fuoco le idee >



condividerle >



comunicarle >



Per costruire relazioni che si prendono cura dei destinatari e portano forza e luce all'azienda.



## 5 diverse vie di accesso

da scegliere e integrare secondo priorità e obiettivi aziendali.

1

Costruire un discorso coerente, dai valori della marca alle argomentazioni di vendita.



> DAL BRAND  
AL DISCORSO  
D'IMPRESA

2

Raccontare l'offerta dal punto di vista dei clienti.



> DESIGN  
DELL'OFFERTA

3

Conquistare l'ascolto di chi ci interessa.



> CONTENT  
STRATEGY

4

Fare leva su strumenti di comunicazione potenti e distintivi.



> CREATIVITÀ  
E PRODUZIONE

5

Sostenere la cultura aziendale e le competenze individuali di comunicazione e ascolto.



> TRAINING

# 1 Costruire un discorso coerente, dai valori della marca alle argomentazioni di vendita.

**A** Definire l'ecosistema, raccogliere e valorizzare temi chiave, concetti identitari e condivisi

Interviste al management e identificazione di attori, contenuti e situazioni rilevanti

**B** Fissare il DNA del discorso dell'azienda, mettere a punto le unità di contenuto portanti

Costruzione di conversazioni coerenti dentro e intorno all'azienda

**C** Identificare nuove applicazioni (in termini di canale, format, strumenti)

Portare a terra nuove applicazioni



**Racconti e conversazioni che onorano la storia e le persone dell'azienda.**  
Per governare e rendere consistenti i flussi comunicativi rivolti a pubblici diversi. Un percorso di ordine, pulizia e senso attraverso cui riconoscere identità, idee e progetti da comunicare.

# 2 Raccontare l'offerta dal punto di vista dei clienti.

**A** Integrare i punti di vista aziendali in un disegno dell'offerta unitario, orientato e guidato dai mercati { Interviste al management e analisi (obiettivi, aree di mercato, concorrenza, ...)

**B** Visualizzare in modo naturale ed efficace il valore dell'offerta aziendale { Disegno infografico di prodotti e rami di offerta in ottica di problem solving

**C** Organizzare i diversi strumenti, canali, touchpoint attraverso cui si comunica l'offerta. { Storytelling, problem solving, casestudy su web | carta | video | training | videopresentazioni |



**Infografiche e design rendono la tua offerta commerciale bellissima.**  
Per valorizzare quello che l'azienda offre al mercato. La visualizzazione infografica porta consapevolezza, nuovi punti di vista e strumenti di vendita potenti.



# 3

## Conquistare l'ascolto di chi ci interessa.

**A** Costruire un modello di elaborazione e distribuzione di contenuti sostenibile e fruttuoso

{ Disegno dei flussi di lavoro, processi e risorse a disposizione. Ascolto delle conversazioni interessanti per l'azienda

**B** Capire gli interlocutori e portare i contenuti dove i destinatari possono trovarli

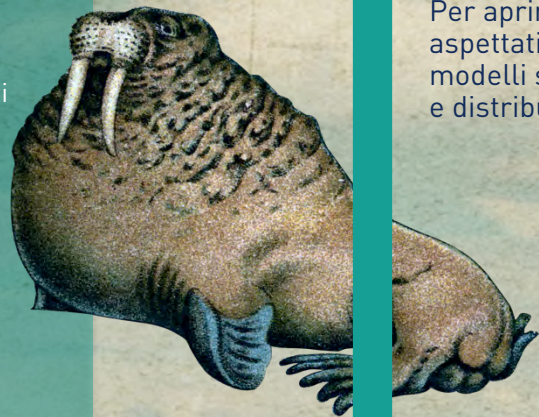
{ Piano operativo: temi, contenuti, canali, frequenza di pubblicazione e monitoraggio.

**C** Creare contenuti coerenti con la cultura e gli obiettivi strategici e commerciali dell'azienda.

{ Prototipazione e produzione di contenuti costruiti intorno a interessi e preferenze degli interlocutori.



**Contenuti utili e contemporanei in grado di coinvolgere l'interlocutore.**  
 Per aprire le conversazioni e rispondere alle aspettative dei diversi destinatari attraverso modelli sostenibili e fruttuosi di elaborazione e distribuzione di contenuti.



# 4

## Fare leva su strumenti di comunicazione potenti e distintivi.

### COME LAVORIAMO

Mettiamo in campo creatività, capacità realizzativa e competenza professionale. Interpretiamo le esigenze dell'azienda con originalità, indipendenza di giudizio e attenzione ai budget.

### OUTPUT

Slideshow | Slidedoc | Brochure digitali e cartacee | Adv | Prodotti editoriali | Motiongraphic | Infografiche | Web design | Photos | ...



CREATIVITÀ  
E  
PRODUZIONE

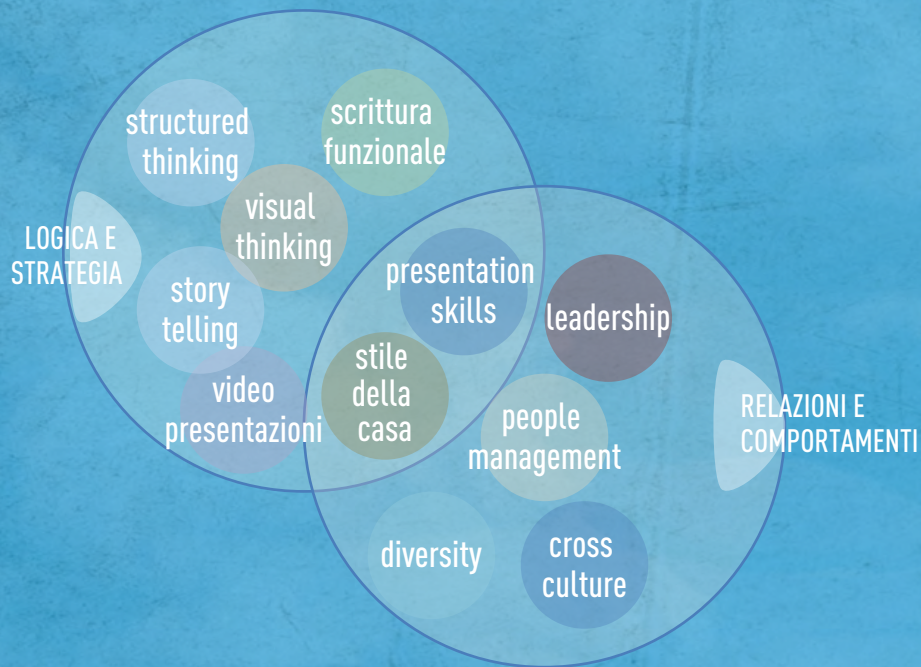
Execution a regola d'arte per costruire ponti tra il dire e il fare. Per dare voce alla personalità, ai valori, ai progetti nel modo più efficace.



# 5

## Sostenere la cultura aziendale e le competenze individuali di comunicazione e ascolto.

Dare alle persone la sicurezza che serve per essere aperti al cambiamento.



**Workshop e affiancamento per mettere le ali all'organizzazione.**  
Per consolidare vantaggi competitivi rafforzando la cultura aziendale, la capacità di fare team e la consapevolezza individuale.

# Le persone



**Bianca Maria  
Biscione**

Consulente, editor, trainer, esperta di comunicazione B2B. Formazione umanistica, Bianca Maria affianca manager e organizzazioni su temi di comunicazione professionale e funzionale. In precedenza è stata editor e specialista di comunicazione in società di management consulting. Ancora prima ha lavorato come copywriter in Wunderman Tender, agenzia direct marketing Young & Rubicam.



**Guido  
Biscione**

Lavora nel campo della comunicazione e della pubblicità dal 1989 e nel 1998 fonda Biscione Associati, uno studio orientato alla comunicazione d'impresa. Con grande attenzione alle tecnologie e alla loro evoluzione. In anni di attività acquisisce esperienza nella gestione di clienti nazionali e internazionali e in differenti settori, dalla tv al web dal design per musei e mostre ai progetti editoriali.

Offrire prodotti e servizi che funzionano bene non basta: le aziende hanno bisogno di stringere relazioni.

Noi aiutiamo le imprese a mettere a fuoco le idee, condividerle e a comunicarle nel modo più umano, ricco e personale possibile.

Siamo uno studio di comunicazione indipendente.  
Ci occupiamo molto (ma non solo) di B2B.  
Il nostro obiettivo è costruire discorsi che interessino i destinatari e diano forza e luce all'azienda.

Mettiamo in campo pensiero strutturale e visuale, ricerca, innovazione, creatività, capacità progettuale. E realizziamo a regola d'arte soluzioni, strumenti e prodotti innovativi e originali.

Lavorando in società di consulenza strategica abbiamo imparato approccio strutturato e focus sul business.  
Dell'agenzia di pubblicità abbiamo la capacità produttiva, la creatività e l'attenzione all'esecuzione.

Con l'attività di formazione – workshop, training on the job e in house – siamo al fianco di chi vuole migliorare le proprie capacità di comunicare e lavorare con metodo.