

TOLKYE

PROGETTO : "**TOLKYE**"

PROPONENTE: **VISIONI FUTURE**

PRESENTAZIONE TOLKYE

Tolkie prende vita dalla volontà di stimolare un'innovazione pratica e concreta del modo di comprendere, vivere, rendere produttiva e sviluppare la realtà aziendale italiana e per far questo cerca di far avvicinare e nello stesso tempo di far interagire tra loro una realtà virtuale e in continua espansione, ovvero internet, e una realtà se vogliamo più concreta e tangibile ma che necessita di un ringiovanimento concettuale, la rete vendita aziendale.

Tolkie si pone come obiettivo lo sviluppo di un "SOCIAL NETWORK" che abbia una fruibilità di business che si basa sulla creazione di una piattaforma telematica che permetta o renda possibile l'espansione di un nuovo sistema commerciale basato sull'interazione degli associati.

Tutto ciò è reso possibile dal nuovo modo di intendere oggi la rete telematica, non più considerata un insieme di sterili banche dati, ma caratterizzata da un'intelligenza collettiva che determina la vita sociale e relazionale degli individui interessati. Nel mondo attuale i network sono tantissimi, e proprio il pensare a questi come forma evoluta di organizzazione sta rivoluzionando il concetto stesso di management e questo trend è osservabile in numerosi altri contesti. In internet la rivoluzione in atto si chiama WEB 2.0, una transizione del World Wide Web da semplice collezione di siti web a insieme di servizi e applicazioni per la condivisione delle conoscenze, per la collaborazione, lo scambio di idee e di professionalità.

Tolkie si inserisce perfettamente in questa nuova chiave di lettura del web, favorendo sia la creazione di una vetrina virtuale dove vengono presentate una serie di realtà aziendali, sia l'incontro di migliaia di persone e la possibilità di poter scambiare informazioni e

collegarsi in maniera veloce e rapida tra di loro.

Le aziende oggi si trovano ad interagire in un contesto che possiamo definire di mercato globale e spesso possono essere disorientate da ciò, Tolkye Italia potrebbe essere considerato come la risposta alla sempre più importante necessità che hanno le aziende di comunicare in maniera veloce, rapida ed esaustiva.

L'idea di fondo sulla quale si basa questo network è quello di rivoluzionare il classico concetto di vendita presente pressoché ovunque nelle varie realtà imprenditoriali sostituendolo con un concept molto più veloce, innovativo, più economico e che meglio si adegua ad un mercato e ad una società in continua evoluzione e trasformazione. Questo nuovo social network mette sotto la lente d'ingrandimento i vari sistemi commerciali e cerca di renderli competitivi, veloci, visibili e soprattutto accessibili a tutti avendo costi sostenibili.

La creatività di tale progetto la ritroviamo nella fusione della rivoluzione del concetto classico di vendita aziendale con l'utilizzo di moderne piattaforme telematiche, che genererà un incontro virtuale ma efficace delle varie aziende che aderiranno al progetto con i vari potenziali clienti che si aggirano per il web.

Tolkye si presenta come uno spazio on-line che permette un incontro virtuale che potremmo definire "senza impegno" e "senza costi" tra le potenziali aziende che aderiranno al sistema e i potenziali clienti che decideranno di usufruire dei servizi offerti dal Social Network, da ciò si può dedurre il grado d'innovatività che Tolkye porta con se ponendosi così come risorsa telematica alla quale possono attingere da una parte le varie aziende che necessitano di una rete vendita nuova, alternativa, dall'altra i potenziali clienti che le aziende possono avere e che desiderano lavorare in modo più efficace tramite Web.

Tolkye si propone come una vetrina virtuale che potrebbe essere utilizzata dai potenziali clienti per arrivare alla semplificazione dello sviluppo di una rete commerciale interamente basata sul web e ciò porterebbe alle aziende non solo un notevole risparmio in termini di denaro e di tempo, ma anche un enorme visibilità e risonanza a livello internazionale.

Tolkye non va a sostituire i tanti siti di vendita on-line esistenti e questo non rappresenta l'obiettivo primario di questo social network, semmai va a integrare e a superare quella visione di vendita "fredda" che può venire nei vari conosciutissimi siti, dove tra cliente e venditore non c'è quasi interazione, d'altra parte molti modelli tradizionali di vendita hanno dato sicuramente la

sensazione di essere al capolinea, di aver già dato tutto quello che potevano dare e di aver bisogno di una nuova interpretazione sicuramente più performante.

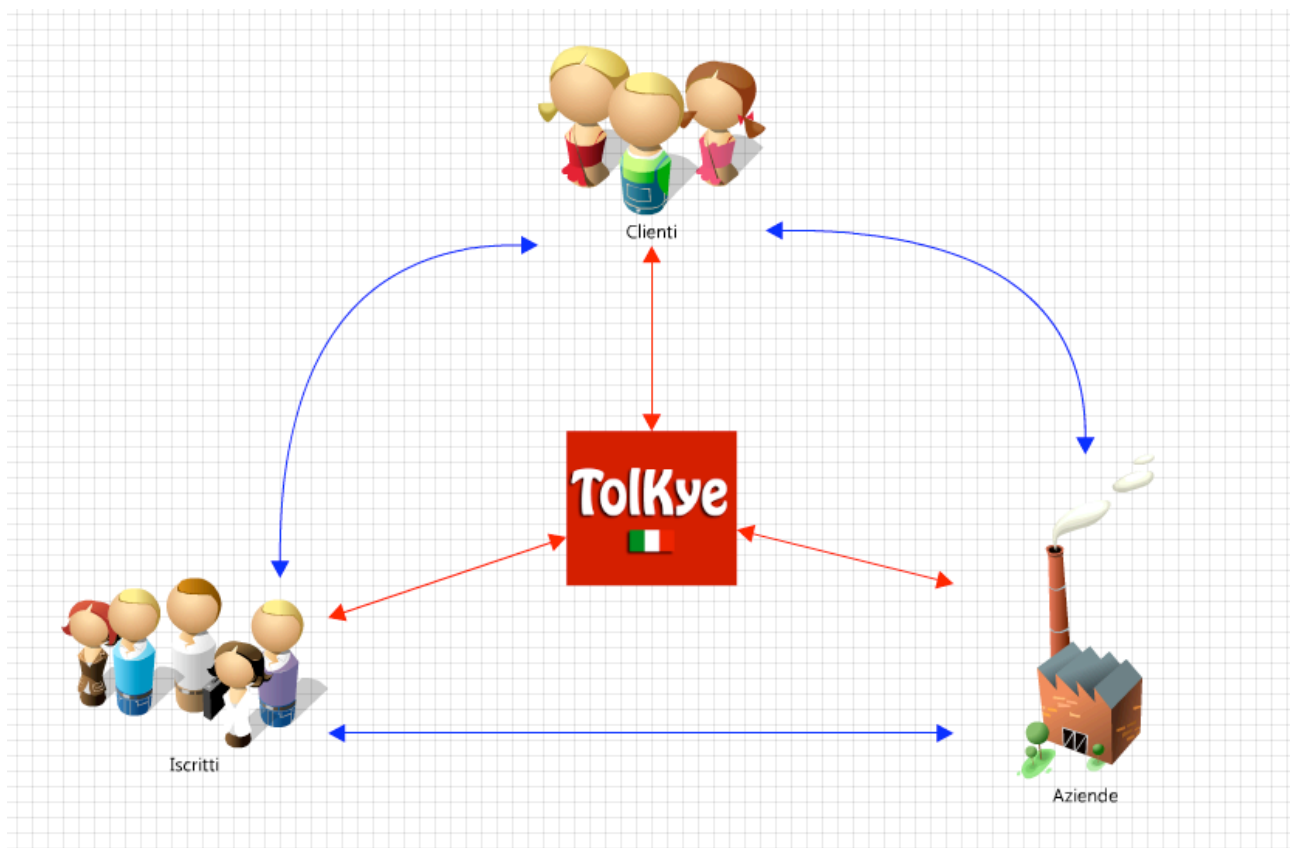
Questa sorta di vuoto che si viene a creare, ci indica che c'è uno spazio dove poter lavorare e da poter recuperare operando con il massimo della professionalità e creando strumenti efficaci per poter competere in termini di visibilità e fruibilità del sistema.

Tolkye ha come obiettivo primario quello di riuscire a rivisitare e svecchiare il sistema vendite utilizzato da la stragrande maggioranza delle aziende e per far questo ha deciso di utilizzare da una parte tutte le potenzialità che vengono offerte dal web, ovvero la velocità, la semplicità di fruizione del sistema, l'immediatezza, la visibilità che esso comporta, e dall'altra di mettere a disposizione un insieme di servizi che dovrebbero semplificare le strategie commerciali delle varie aziende.

Il potenziale cliente non solo potrà entrare in contatto con le aziende che susciteranno in lui interesse ma grazie ai servizi messi a disposizione dal sito stesso, potrà scambiarsi informazioni, newsletter, partecipare a forum informativi, blog, condividere esperienze, avere a disposizione un "Personal-Sales-Man", e tanti altri servizi che normalmente non vengono contemplati dalle varie aziende. Per poter garantire la presentazione di prodotti e servizi delle aziende mandanti, Tolkye si muoverà sia attraverso la realizzazione di banner e video pubblicitari, sia attraverso la figura del "Venditore personale on-line" sfruttando la tecnologia Skype di video-conference. Tale figura farà un percorso di formazione on-line e diretta con l'azienda mandante ed avrà a disposizione schede informative da inviare al cliente durante le conference-call. Il servizio "Venditore personale on-line" sarà organizzato attraverso una web agenda dove l'azienda o la persona interessata potrà prenotare l'incontro con il venditore Tolkye. Tutto ciò viene offerto alle varie aziende a dei costi accessibilissimi in quanto i ricavi vengono generati attraverso l'attività di vendita delle aziende mandanti con provvigioni variabili in base al prodotto e dalla pubblicità del sito in forma diretta, creando una vetrina on-line e indiretta con i banner pubblicitari. Tolkye è una piattaforma che opera nel web e quindi con un potenziale mercato di riferimento globale, essendo poi un social network, prevede un'interazione e una fruizione del sistema assolutamente aperta a chiunque e anzi tutto ciò diventa fondamentale per l'espansione del network stesso, quindi non possiamo parlare di una principale tipologia di cliente, però si possono delineare quelle alle quali Tolkye potrebbe essere di

maggiore aiuto, ovvero tutte le aziende di medie e piccole dimensioni presenti nel territorio italiano e non solo le quali hanno dei prodotti qualitativamente validi ma non hanno a disposizione la forza economica necessaria per farli conoscere e diffondere; ovvero tutte quelle aziende che vogliono crescere ma facendo un passo alla volta e senza dover investire cifre considerevoli su una rete vendita classica che potrebbe non dare i risultati sperati. Ovviamente potrebbe essere utilizzato anche da tutte quelle aziende che hanno già una rete vendita funzionante ma che hanno desiderio di ampliarla e integrarla con un sistema più veloce e con un bacino d'utenza più ampio.

INTERAZIONE GRAFICA



"VISIONI FUTURE"

"VISIONI FUTURE" nasce dalla creatività di due giovani intraprendenti Massimiliano Cammuso e Antonio Senzacqua e si presenta come ideatrice di "new business", svolgendo attività di consulenza e supervisione. Creatività, curiosità, passione sono alla base della filosofia che contraddistingue Visioni Future e grazie a ciò e all'esperienza fino ad oggi acquisita nei diversi settori (commerciale, alimentare, produttivo, artistico e cinematografico), Visioni Future è in grado di offrire tutto l'aiuto necessario per la realizzazione e la gestione di progetti e di diverse idee, rivolgendosi a tutti coloro che vorrebbero vedere il mondo del business in maniera diversa.

Massimiliano Cammuso

Nato a: Napoli
Data di nascita: 17/02/1976
Residente a Monterotondo - Rm (00015)
Domiciliato a Roma (00136)
Nazionalità: Italia
Telefono: +39 333 3163033
Fax: +39 06 23317823
Email: m.cammuso@gmail.com



Abilità: Creatività, Problem solving, Positive thinking.

Da sempre interessato al cinema, alla musica, all'arte contemporanea e alle nuove tecnologie, mi piacerebbe poter misurare le attitudini personali in contesti lavorativi di diversa natura.

CV dettagliato

Produzione cinematografica: Produttore dei lungometraggi "Il rumore delle molliche" di Mauro Petito e "Replay" di Giorgio Grasso, dei cortometraggi "Silence Please", "Quà?", "Peppino", "Caffè Ristretto", "Il Sindaco", "Appuntamento di razza", "Tre".

Produttore esecutivo, Organizzatore generale, Aiuto Regista. Autore di cortometraggi e videoclip.

Musica: Music management.

Arte contemporanea: Curatore di mostre.

Altro: Creativity Business, Public Relations, Account, Servizio Post-Vendita, Logistic manager, Web-Marketing.

Livello di studi

Diploma di Maturità Scientifica

Buona conoscenza della lingua inglese sia scritta che parlata.

Ottima conoscenza sistema Apple e Windows.

Ottima conoscenza pacchetto Office.

Ottima conoscenza pacchetto Adobe.

Buona padronanza Final cut, Premiere.

Esperienze di lavoro

2004 - Attualmente

Fantaproduction

Settore: Produzioni Culturali Indipendenti

Incarico: Produttore

10/2006 - 05/2007

NOM srl

Settore: Alimenti d'alta gamma

Incarico: Public Relations, Marketing.

07/2000 – 08/2006

Movital 2002 spa

Settore: Automotive

Incarico: Rental service, Post-Vendita, Logistic Manager, Web Marketing.

01/2000 - 06/2000

Giuffrè editore spa

Settore: Editoria

Incarico: Stage Local account.

03/1998 - 10/2000

Media Logos - Milano

Settore: Media Company

Incarico: Public Relations.

"Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003."



Antonio Senzacqua

Nato a: Roma

Data di nascita: 24/10/1976

Residente a Monteleone di Fermo - FM (63029)

Nazionalità: Italia

Telefono: +39 338 6661631

Email: antoniosenzacqua@gmail.com



Abilità: Sales, Management, Problem solving, PR.

Le attività lavorative finora svolte mi hanno permesso di acquisire capacità e competenze fondamentali per vivere e collaborare in gruppi di lavoro e in ambienti multiculturali, focalizzando la mia attività in ambito tecnico-gestionale a carattere commerciale, logistico ed organizzativo delle risorse umane.

CV dettagliato

SALES MANAGER

GDO MANAGEMENT

STRATEGIC BUSINESS

LOGISTIC SERVICE MANAGEMENT

Livello di studi

Diploma di maturità scientifica

Buona conoscenza della lingua inglese scritta e parlata

Possesso del "REC".

Buona conoscenza pacchetto Office.

Esperienze di lavoro

12/2008 – Attualmente

Tekfood

Settore: Vendita impianti per l'industria alimentare

Incarico: Area Manager centro Italia

09/2006 – 06/2008

Nuova Orsa Maggiore s.r.l.

Settore: Produzione generi alimentari

Incarico: Consulente commerciale e gestione forza vendite

11/2004 – 08/2006

21 Produzioni s.r.l.

Settore: Sviluppo franchising retail

Incarico: amministratore delegato

10/1996 – 10/2004

Nuova Orsa Maggiore s.r.l.

Settore: Produzione generi alimentari

Incarico: Sales account Nord Italia.

07/1995 - 09/1995

Carla's Pasta Boston (U.S.A.)

Settore: Produzione generi alimentari congelati

Incarico: Stage

"Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003."

Antonio Senzacqua