



**“Non aspettare  
il momento opportuno,  
crealo”**

George Bernard Shaw



Ad Concept nasce dall'idea di Andrea Dell'Orto di mettere a beneficio delle **piccole e medie imprese**, sotto forma di **consulenza**, le competenze professionali maturate in oltre 10 anni di esperienze nel settore del marketing e della comunicazione.

## TIPOLOGIA DEI CLIENTI AD CONCEPT

### TARGET

Piccole-medie imprese

### RICHIESTA DEL CLIENTE

Avere un partner di **fiducia** che si occupi di creare, sviluppare e gestire le attività legate alla comunicazione ed al marketing dell'azienda senza disporre di un costoso ufficio interno ma disponendo di un **professionista**, solo all'occorrenza per sviluppare progetti con **tempi e costi certi**.

### TIPO DI INTERVENTO PROPOSTO

Consulenziale "una tantum", a "progetto" o **Temporary Management**

## Curriculum di Andrea Dell'Orto

Nato nel 1974

Dopo gli studi in statistica compiuti presso l'università statale di Milano con lavoro di tesi svolto con oggetto i sistemi ISO9000, ha continuato per qualche tempo l'esperienza di consulente junior nel settore della certificazione di qualità per poi approdare in azienda con mansioni di product manager ed in seguito iniziare l'attività di libero professionista come consulente specialista di comunicazione e marketing.

Attualmente lavora come collaboratore per diverse agenzie di comunicazione e marketing.

Svolge anche attività di formatore come docentone presso l'Assoc. Sistemi Formativi Aziendali di Confindustria Bergamo – Unione Industriali

E' in possesso dei brevetti di Assistente bagnanti (SNS), di istruttore di nuoto (FIN) e di Apneista di 2° livello presso Apnea Academy.

E' appassionato di fotografia

Un solo partner che **propone** le soluzioni, **crea** i progetti e **coordina** la realizzazione degli strumenti che servono per comunicare **ciò che sei e arrivare dove vuoi.**



## LO STRUMENTO

La consulenza è il metodo più diretto ed immediato per approvvisionare **valore aggiunto** per concetti quali: innovazione, cambiamento, problem-solving, know how strategico, analisi di criticità e di opportunità, etc., mantenendo sempre il **pieno controllo** della situazione

## A CHI SI RIVOLGE

Ad aziende che **non dispongono** nella loro struttura di **Responsabili qualificati** o che richiedono un **supporto** organizzativo e operativo in area MKT e Comunicazione.

## MODALITA' DI INTERVENTO

**Temporary Manager:** in aziende che non hanno risorse specifiche qualificate al proprio interno, assumendo in toto il ruolo di **Marketing Manager**;

**Consulenza Strategica:** per **definire** le **strategie** di crescita, di rinnovamento e di new business;

**Consulenza Organizzativa:** per **supportare** le aziende, anche tramite la propria filiera di partner, nella **progettazione** e realizzazione di **strumenti** di marketing (siti internet, presentazioni, etc.) e nel **coordinamento** di eventi, fiere e convention con un notevole risparmio di tempo da parte del personale interno e del management.

Un partner che **ti supporta** con le modalità che **scegli tu**, condividendo i **tuoi obiettivi** e lavorando **insieme a te**.

Il risultato è **“servizio”** sempre all'altezza e **“risparmio”** certo di tempo e di denaro.

L'attività offerta si divide in **strategica** e **organizzativa**.

Ad Concept si occupa di definire, in linea con gli obiettivi dei clienti, la **strategia** di marketing e di comunicazione, elaborando le **linee guida strategiche** a cui seguirà la definizione delle **attività necessarie** al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Ad Concept **pianifica** e **coordina** tutte le attività operative attraverso la propria filiera di partner e collaboratori.

Un solo interlocutore, massima **efficienza** e **chiarezza**, **risparmio** certo: ecco i plus del **servizio** Ad Concept.



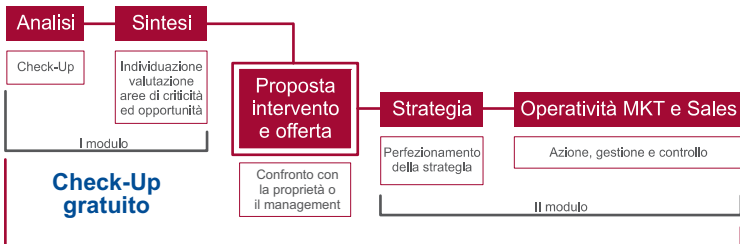


Un partner che **si dedica** alla tua attività per **capirla** nel profondo, **analizzarla** e sfruttarne tutte le **potenzialità**.

Le attività di consulenza di Ad Concept si sviluppano partendo da una attenta analisi iniziale necessaria ad individuare i punti chiave su cui costruire i migliori interventi strategici e operativi.

Il risultato di questa analisi preliminare, si traduce in una proposta di intervento e relativa offerta.

Dopo il confronto con i responsabili o la proprietà, viene definita la strategia di intervento che si traduce nella stesura di linee guida personalizzate relativamente agli interventi da realizzare in materia di marketing e di comunicazione per conseguire gli obiettivi prefissati con l'azienda.



www.adconcept.it

“Non si scoprono  
nuove terre  
se non si accetta  
di perdere di vista  
per molto tempo  
la terra ferma”

Andrè Gide

 **adconcept**  
GIVING EXPERIENCE

Cell. 347 2596714

Fax 039 8942252

E-mail: [info@adconcept.it](mailto:info@adconcept.it)

Skype: [andrea.dellorto74](https://www.skype.com/people/andrea.dellorto74)

Via Papini 3/B

20052 Monza (MB)

C.F. DLLNDR74LO3B729C

P.IVA 04929250969