



CONSULENZA MIRATA

“Le idee richiedono prodotti”; così recitava uno degli slogan più in voga negli anni 90 nel mondo dei Tecnopolimeri termoplastici.

Volendolo parafrasare, oggi si potrebbe dire: **“le idee richiedono tempo e risorse”**.

Le strutture aziendali più moderne ed efficienti lo sanno bene.

Molteplici sono infatti gli impegni importanti, inderogabili, che sottraggono tempo all'Imprenditore o al Direttore Generale di una società.

Questa condizione “di trincea” limita e talvolta penalizza i nuovi progetti, i quali, si sa, richiedono una certa attenzione al fine di massimizzare le loro potenzialità tecniche e di profitto.

BD&PM, si propone come partner dell'Imprenditore o delle funzioni Dirigenti, proprio per colmare il gap tra:

“ciò che si può fare e ciò che si vorrebbe fare”.



Collaborazioni

Il network operativo internazionale di BD&PM, in continua espansione, permette di aggregare, attorno all'idea del cliente, capitale intellettuale e risorse particolarmente qualificate in tutte le fasi di sviluppo del progetto.

Le risorse vengono scelte e attivate in armonia con il respiro del progetto e le esigenze dell'azienda cliente.

Etica, trasparenza nelle scelte e condivisione della strategia, sono alla base della nostra filosofia e costituiscono l'ossatura del nostro “modus operandi”.

Emilio Sitta - Via Braille, 4
20052 Monza (Mi)
Tel : +39.333.4670759- 393.9319430
Fax : +39.039.2494361
e-mail : info@bdpm.it
www.bdpm.it

Come si attiva la consulenza?

Il rapporto di consulenza è principalmente un rapporto di fiducia tra il cliente e il consulente. I dettagli e le modalità di intervento vengono definiti attraverso un incontro informativo preliminare durante il quale si stabiliscono il punto di partenza (esigenza) e quello di arrivo (obiettivo) della collaborazione.

Le informazioni, le ipotesi relative ai passi successivi, una volta concordati, vengono infine inclusi in un contratto di collaborazione che sancisce l'avviamento del progetto.



Cosa offre ?

Grazie alla competenza maturata nel settore delle materie plastiche e al network di cui dispone, BD&PM è attiva e può consentire sensibili riduzioni di tempo e costi, nelle seguenti aree:

- Progettazione (analisi esigenze prodotto/manufatto, CAED, scelta materia prima, tecnologia di trasformazione e fornitori)
- Comunicazione (riqualificazione percettiva*, brochure, B2B, siti Internet)
- R&D di nuovi materiali (compounds)
- Q. C. (identificazione/verifica qualità chimico fisiche materiali e manufatti).
- Certificazioni (stesura pratiche per certificazione reazione al fuoco su materiali e/o manufatti).
- Project financing (ricerca linee di finanziamento per sviluppo nuovi progetti e azienda).
- Commercializzazione : materiali termoplastici, gomme TP, presse ad iniezione, codificatori a getto di inchiostro, tessuti ignifughi.
- Formazione (tecnica e commerciale)

Progetti realizzati

L'esperienza BD&PM ha permesso lo sviluppo di applicazioni significative prevalentemente nel settore Chimico dei Polimeri, Elettrotecnico, Illuminotecnico, del trattamento dell'acqua e dell'aria (condizionamento). Tutti le applicazioni hanno trovato riscontro anche a livello internazionale.

Maggiori informazioni sul sito: www.bdpm.it

Note informative



BD&PM nasce dall'idea di Emilio Sitta che per 23 anni ha operato per conto di aziende multinazionali del settore materie plastiche.

La competenza sviluppata nella vendita e nel marketing operativo, a diretto contatto con le funzioni di ricerca e sviluppo interna ed esterna (quella dei propri clienti) gli ha permesso di acquisire sensibilità utili per la valorizzazione dei prodotti e dei servizi offerti dalle aziende al proprio mercato target.

Si è occupato della formazione e gestione di gruppi di lavoro “ad hoc” creati per la soddisfazione delle necessità del cliente e per il raggiungimento degli obiettivi concordati.

Le materie plastiche, grazie alla loro “trasversalità”, gli hanno permesso di sviluppare al massimo la sua particolare attrazione per l'innovazione.

Lo studio di metodologie non convenzionali per l'innovazione sistemica (TRIZ) hanno arricchito ulteriormente le sue competenze e il suo valore strategico per il cliente.

** Si tratta di una nuova via di comunicazione visiva, che prende spunto dall'analisi e dalla interpretazione delle più recenti scoperte nel settore delle neuro scienze, legata alla percezione cromatica del mondo che ci circonda.*