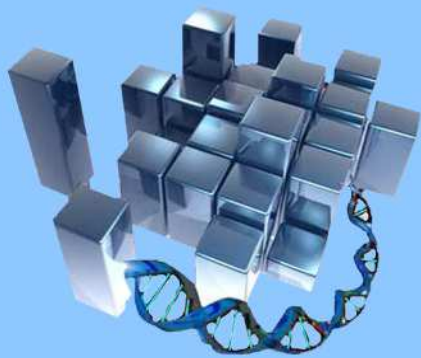




Nemesis
Group

<http://www.nemesis-group.org>

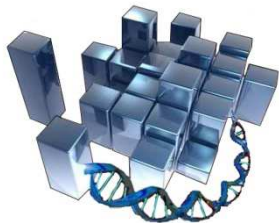
mail: info@nemesis-group.org

LA NUOVA FRONTIERA PROFESSIONALE: SOGNO O REALTA'?

Giovedì 23 febbraio 2011, ore 9:30

Sala congressi Hotel Nazionale

Via Nazionale, 158 - Matera



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

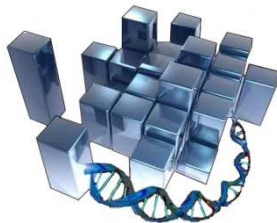
Web: <http://www.nemesis-group.org>

LA NUOVA FRONTIERA PROFESSIONALE: SOGNO O REALTA'?

Giovedì 23 Febbraio 2012 – Ore 9,30

Sala Convegni Hotel Nazionale

Via Nazionale, 158 – Matera



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

Web: <http://www.nemesis-group.org>

Il primo network italiano di “Servizi integrati”

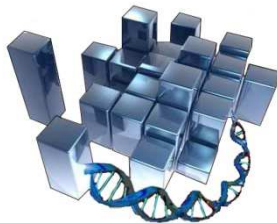
Nemesis è il primo network di servizi integrati d'Italia con sede direzionale a Matera. Nemesis è il prodotto di fatti ed esperienze maturate dai membri fondatori del gruppo durante gli anni di attività, molti dei quali condotti in maniera tradizionale.

E' stata la propria insoddisfazione e quella dei clienti a portare i membri di Nemesis a condividere questo progetto.

Da una parte i professionisti e gli imprenditori avvertono un'allarmante precarietà (sono infatti nella condizione di perdere in poco tempo il frutto di sacrifici in caso di disagi o inabilità temporanea) ed un logorio difficilmente sostenibile determinato dal consistente volume di lavoro necessario per generare un introito che, visti gli esigui compensi unitari, giustifichi la mole di responsabilità ed incombenze.

Dall'altra parte, i clienti, nonostante gli sforzi dei professionisti e degli imprenditori, percepiscono spesso un servizio approssimativo ed inadeguato, tanto da essere portati a pensare che un professionista vale l'altro e che l'unico differenziale è il prezzo e, tutt'al più, la disponibilità personale (finchè può essere prestata). Purtroppo però, quando il rapporto viene costruito e consolidato grazie ad una intensa interazione personale e confidenziale, al minimo segno di cedimento o di disattenzione i clienti si sentono trascurati e tornano a guardare al mercato e ad altri professionisti, dimenticando presto il rapporto faticosamente costruito nel tempo.

La differenza generata da questo stato di cose porta quindi i clienti ad operare valutazioni basate quasi esclusivamente sul prezzo, unico vero termine di confronto in un mercato di soggetti simili, con servizi simili, con reputazione pressochè identica e senza un marchio che possa fornire alcun orientamento al cliente.



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

Web: <http://www.nemesis-group.org>

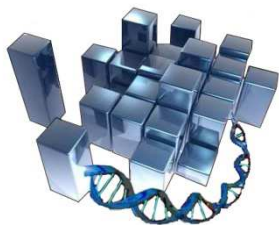
Si verifica pertanto un circolo vizioso che vede da una parte i clienti lamentare scarsa qualità e disposti, per questo, a pagare poco il servizio; dall'altra, i professionisti e gli imprenditori non si sentono adeguatamente remunerati, quindi non in condizioni di offrire buone prestazioni.

Sebbene le associazioni di categoria, gli albi e ordini professionali si siano da sempre distinti nel fornire formazione ed aggiornamento ai propri iscritti, queste sono principalmente rivolte al supporto della figura del professionista, all'accrescimento del "sapere" e quasi mai allo sviluppo dei servizi, delle strutture e delle risorse umane dedicate alla gestione, cioè il "sapere come" (knowhow).

In questo contesto Nemesis è nato come laboratorio di idee per il rinnovamento del mercato, individuando soluzioni alternative a quelle che ne hanno determinato la sua attuale stagnazione. La strategia societaria ha puntato, sin dall'inizio, all'erogazione di servizi esclusivi e moderni e ad una interpretazione completamente nuova del ruolo e delle prerogative del professionista e dell'imprenditore.

E' finita l'era dell'individualismo. Inizia quella dei network.

E' in questo mercato di iper-offerta che i marchi forti assumono un ruolo determinante nel fornire orientamento ai clienti. Quest'ultimo, infatti, sempre più soggetti a messaggi ed iniziative promozionali e gradiscono sempre più la certezza e l'affidabilità che un format commerciale di successo riesce a garantire in ogni suo punto di distribuzione identificato da una specifica insegna. Studi di mercato ormai comprovati dimostrano che il cliente medio ricerca la sicurezza e non ama sperimentare prodotti e servizi sconosciuti ed il marchio soddisfa detta necessità limitando l'incertezza. Il marchio Nemesis si prefigge questo ambizioso obiettivo, mirando al contempo ad una ragionevole sponsorizzazione, necessaria per intraprendere un percorso che porti i clienti a non ricercare sempre e per ogni questione il professionista in persona.



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

Web: <http://www.nemesis-group.org>

Nemesis attua una politica di attenzione verso il cliente, con la consapevolezza del fatto che egli oggi è più esigente, informato e consapevole. Il professionista operante nella logica della “Vision Nemesis” interpreta il proprio ruolo senza limitarsi alla sola pratica del cliente bensì interagendo con interessi e bisogni privati ponendosi come unico interlocutore/intermediario per la fornitura di più servizi alle persone.

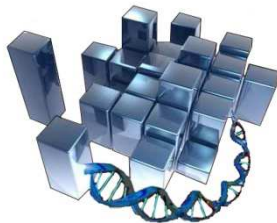
Analisi di mercato, marketing, controllo di gestione, comunicazione e management sono quindi elementi essenziali per affrontare al meglio la competizione in questo delicato momento e Nemesis è certamente la prima realtà ad aver fatto ricorso a dette discipline nell’ambito dei servizi integrati.

Cooperazione e sinergia sono i principi fondatori del network, che per tali ragioni non intende essere invasivo, lasciando al membro del gruppo piena discrezione circa standard, soluzioni e servizi da adottare e richiedendo contributi minimi vista la consapevolezza che ogni membro del gruppo, se corretto e competente, è nuova e maggiore opportunità per tutto il network.

L’ingresso nel network è riservato a coloro che già esercitano e che già dispongono di una propria struttura, a condizione che siano in possesso di determinati requisiti, specificati in appositi documento, comunque dettati esclusivamente da buon senso aziendale.

L’appartenenza al network determina i seguenti vantaggi:

- Accesso a convenzioni di straordinaria convenienza nell’acquisto di beni e servizi per i professionisti e per la loro clientela;
- Accesso a programmi di formazione specifica di massimo livello;
- Condivisione di servizi e strutture quali sito web, call center pronto intervento e customer care;
- Disponibilità di strumenti e supporti, cartacei e multimediali, per iniziative di marketing e comunicazione;



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

Web: <http://www.nemesis-group.org>

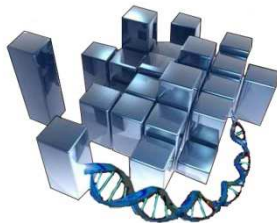
- Promozione di eventi ed iniziative pubblicitarie, nazionali e locali;
- Incontri periodici di confronto, coordinamento e pianificazione;
- Disponibilità di molteplici soluzioni software e servizi realizzati in esclusiva;
- Supporti e consulenza per controllo di gestione, analisi delle criticità, percorsi di qualità, rinnovamento e riorganizzazione delle strutture di gestione, selezione del personale;
- Tempestiva informazione ed aggiornamento normativo.

MISSION

Nemesis leader nei settori d'interesse per competenza, professionalità, qualità dei servizi e attenzione al cliente, si propone come struttura di riferimento in una nazione in cui numerosi professionisti e doppiolavoristi che tendono ad arrangiarsi alla meglio pur di realizzare qualche lavoro in più a discapito dei professionisti seri e innovativi che vogliono portare il cliente ad uno stato migliorativo, evoluto e di tutela.

Nemesis attua una politica di attenzione al cliente, consapevole del fatto che lo stesso è più informato ed esigente, proponendo servizi qualificati e quanto più possibile integrati, ponendosi cioè come erogatore diretto di tutti i servizi atti a soddisfare le diverse esigenze, evitando i disagi e gli inconvenienti legati alla relazione con più soggetti ed il coordinamento di aziende operanti con metodologie disomogenee.

La nostra mission è quella portare la cultura dei servizi integrati all'interno della aziende e degli enti pubblici a tutto vantaggio di un "sano e tutelato" sviluppo dell'impresa, nonché ai privati.



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

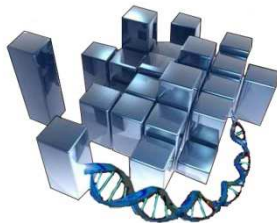
Web: <http://www.nemesis-group.org>

VISION

La vision della Nemesis non vede il cliente solo come una figura a se stante ma bensì come un potenziale veicolo pubblicitario di rilevanza importante e per il quale deve concedere ogni sforzo significativo per dare un impatto qualitativo migliore del network.

Mentre il ruolo del singolo professionista è consuetamente interpretato come quello di chi è semplicemente preposto alla realizzazione di un semplice servizio per il cliente e quindi all'espletamento dello stesso, Nemesis Group propone la figura del **Total Manager**, ovvero di colui che gestisce ogni processo nel ciclo dei servizi gestendo collaboratori ed aziende collegate, senza però intervenire necessariamente in prima persona.

La figura ormai obsoleta del professionista tuttologo, che si presume debba essere onnipresente ed onnisciente, contrasta infatti con il bisogno di qualità, celerità ed accessibilità dei servizi manifestata dalla nuova generazione.



Nemesis Group S.r.l.

Via Lucana, 11 – 75100 MATERA (MT)

P.Iva: 01224380772

Tel.: +39 0835 1820 751

Fax.: +39 0835 1973 856

Web: <http://www.nemesis-group.org>

PROGRAMMA CONVEGNO

Ore 9,30 – Iscrizione gratuita dei partecipanti

Ore 10,00 – Saluti:

Sen. Salvatore Adduce – Sindaco di Matera

**On. Rosa Mastrosimone – Assessore Cultura, Formazione e Sport della Regione
Basilicata**

Dott. Angelo Tortorelli – Presidente della Camera di Commercio di Matera

**Geom. Giovanni Cotrufo – Presidente del Collegio dei Geometri e Geometri
Laureati di Matera**

Ing. Roberto Bollettieri – Presidente dell’Ordine degli Ingegneri di Matera

Presentazione del convegno:

**Geom. Nicola Mario Fraccalvieri – La nuova frontiera professionale: Sogno o
realtà? – “Nascita della Nemesis Group”**

Ore 11,30 – Coffee break

Ore 12,00 – Riapertura lavori:

**Ing. Giuseppe Salluce – La nuova frontiera professionale: Sogno o realtà? – “I
nuovi orizzonti e la Vision Nemesis Group”**

Ore 13,00 – Conclusione lavori e ringraziamenti.