



Fundraising 2023-2024

Piano d'azione

Marzo 2023

Sommario

Premessa	3
WP 1 Scouting e monitoraggio progetti e opportunità di finanziamento.....	5
Attività 1.1 Start-up	5
Attività 1.2 Diffusione opportunità di finanziamento.....	6
Attività 1.3 Scouting idee di progetto.....	7
Attività 1.4 Monthly meeting	8
Attività 1.5 Info-session tematiche su opportunità di finanziamento	10
Attività 1.6 Preparazione della proposta (Pre-award).....	11
WP2 Collaborazioni e partnership.....	12
Attività 2.1 Attivazione partner consolidati	12
Attività 2.2 Mappatura e ranking competitor / coopetitor / beneficiari di finanziamenti	13
Attività 2.3 Partecipazione a Network.....	14
Attività 2.4 Closed meetings.....	15
Attività 2.5 Piattaforma "Policy and People for Transition"	17
WP 3 Azioni a supporto.....	18
Attività 3.1 Lobbying istituzionale presso enti finanziatori.....	18
Attività 3.2 Analisi SWOT attività di fundraising.....	20
Attività 3.3 Promozione e comunicazione della ricerca finanziata	21
Allegati.....	22
Allegato 1 Diagramma di Gantt.....	22
Allegato 2 Elenco Output	24
Allegato 3 Elenco KPI	26
Allegato 4 Budget dei costi.....	28

Premessa

L'attività di fundraising condotta da Fondazione Eni Enrico Mattei risponde da sempre a un **duplice obiettivo**: assicurare una **marginalità economica** al netto del contributo del Fondatore e garantire il consolidamento della **reputazione** di FEEM come attore chiave della **comunità scientifica** nazionale ed internazionale.

Il panorama della ricerca finanziata da terzi si presenta oggi fortemente **competitivo** per motivi diversi, tra i quali: un **maggior dinamismo** del mondo universitario e la nascita di numerose società di consulenza dedicate all'ottenimento di finanziamenti sui fondi europei; una **maggiore dotazione** finanziaria per le proposte di ricerca in **aree tecnologiche** a discapito di quelle di natura più strettamente socio-economica; un processo di **riorientamento geografico** in corso che porta a privilegiare i paesi di recente adesione (Est Europa).

La scarsità delle risorse intensifica la competizione per ottenere risorse finanziarie in un contesto di forte complessità; secondo l'Annual Activity Report 2020, pubblicato dalla Direzione Generale Ricerca e Innovazione della Commissione, dal Settimo Programma Quadro (2013-2017) a Horizon 2020 (2014-2020) il **tasso di successo dei progetti** è sceso da oltre il 18% a **meno del 12%**, nonostante il budget complessivo sia salito da 50 a 77 miliardi di euro.

Tali motivi, uniti a una **dispersione delle tematiche di ricerca** di FEEM avvenute nelle precedenti gestioni della Fondazione, hanno contribuito a un **progressivo calo** delle proposte di ricerca finanziate da terzi sia in termini di **scrittura** che di **successo** e conseguente finanziamento.

Da qui l'esigenza di attuare una **nuova strategia di fundraising** e riorganizzare le attività dell'Ufficio Progetti attraverso azioni puntuali e mirate ad aumentare il success rate di FEEM nel contesto della ricerca finanziata. Fra le azioni attuare si segnala il disegno di una **nuova operatività**, con il riorientamento dei flussi di lavoro finalizzato a una maggior interazione tra i responsabili dei Programmi di Ricerca e l'Ufficio Progetti; l'ampliamento delle **relazioni** con primari protagonisti internazionali del mondo accademico, delle istituzioni pubbliche e della ricerca, per apportare **competenze complementari** cruciali per il finanziamento di proposte multidisciplinari; un **rinnovato dialogo con istituzioni** che operano nel mondo della ricerca finanziata a livello internazionale.

E ancora la ricerca di **forme di finanziamento di varia natura**, anche con minore marginalità economica ma di prestigio (ad es. Banca d'Italia e US Mission in Italia), guardando anche ai Prizes & Awards, alle Fondazioni italiane (ad es. Fondazione Cariplo, Fondazione Cassa Depositi e Prestiti, Fondazione TIM), alle Fondazioni internazionali (ad es. UniCredit Foundation, Bosch Foundation) ed ai Ministeri; l'esplorazione di opportunità su bandi a carattere tecnologico (come quelli promossi dalle KIC - Knowledge and Innovation Community dell'European Institute for Innovation and Technology - EIT) dove proporre FEEM con un ruolo di «fornitore» di ricerca.

L'alto rischio di insuccesso rende fondamentali **economie di scala**, che consentano di minimizzare lo sforzo in fase di candidatura, massimizzando il risultato.

Infine la partecipazione di FEEM a network tematici nazionali ed internazionali, a reti e iniziative europee, a comitati/gruppi istituzionali o informali con l'obiettivo di acquisire anticipazioni o integrazioni rispetto a quanto circola sui canali ufficiali sui vari Programmi di finanziamento, per cogliere eventuali opportunità prima della pubblicazione ufficiale delle call; e **l'adesione di FEEM ad APRE - Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea** a cui afferiscono i **National Contact Points del Programma Horizon** e di cui sono soci le maggiori istituzioni di ricerca e università a livello italiano.

Dal punto di vista operativo, il Piano di seguito si presenta come una sorta di atlante, articolato in Work Package con una scheda per ogni Attività prevista, dove ad una parte più descrittiva fa seguito una parte di monitoraggio, da aggiornare via via che le azioni vengono effettuate.

WP 1 | Scouting e monitoraggio progetti e opportunità di finanziamento

Attività 1.1 | Start-up

Descrizione

Condivisione da parte dei Program Directors (PD) all'Ufficio Progetti (UP) di:

- tematiche di interesse rispetto alle quali cercare potenziali opportunità di finanziamento
(Keywords)
- eventuali bandi/call di interesse

Segnalazione da parte dei Program Directors (PD) all'Ufficio Progetti (UP) di una figura di riferimento all'interno di ogni Programma di ricerca che possa seguire l'attività di scrittura progetti a valere su bandi finanziati (**Focal Point**). Il ruolo del FP è facilitare i contatti fra i Programmi di ricerca e l'Ufficio Progetti in un mutuo scambio di informazioni sull'attività di fundraising. Fra i compiti del FP:

- essere regolarmente in contatto con UP per dare seguito alle attività di fundraising programmate ed in corso,
- trasmettere informazioni e aggiornare in merito alle attività in corso in primis il proprio Program Director e inoltre anche i colleghi di Programma,
- partecipare agli incontri di aggiornamento mensili (Monthly meeting),
- partecipare alle Info-session tematiche sulle opportunità di finanziamento,
- raccogliere informazioni e contenuti inerenti i progetti di ricerca finanziati in corso da veicolare all'Ufficio Comunicazione per darne visibilità sul sito web e sui social.

Obiettivi

- Permettere a UP di identificare opportunità e strumenti di finanziamento mirati
- Avviare interazione con i Focal Point (FP)

Tempistiche

Aprile 2023

Output

1.1.1| Team Focal Point

1.1.2| Elenco Keywords

MONITORAGGIO

KPI

Grado di soddisfazione dei PD e dei FP nell'interazione

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 1.2 | Diffusione opportunità di finanziamento

Descrizione

L'attività di scouting di opportunità viene condotta attraverso desk-analysis, partecipazione a info-day, contatti con enti finanziatori.

Sulla base delle opportunità reperite, UP invia tramite email una nota informativa ai PD e FP con segnalazioni di bandi aperti di interesse comune ai Programmi di ricerca, differenziando il più possibile le fonti di finanziamento per ampliare lo spettro delle opportunità e garantire la diversificazione del portfolio di finanziamento.

Parallelamente UP prepara un data-base dei principali enti finanziatori nel panorama internazionale.

Obiettivi

- Monitorare e selezionare le opportunità di finanziamento a livello regionale, nazionale, europeo e internazionale di possibile interesse per FEEM
- Condividere e divulgare le informazioni all'interno di FEEM

Azioni

- Invio note informative da parte di UP a PD e FP
- Costruzione e aggiornamento data-base dei principali enti finanziatori

Tempistiche

Attività costante

Output

1.2.1| Database Enti finanziatori

1.2.2| Database Call monitorate

1.2.3| Raccolta note informative mandate

MONITORAGGIO

KPI

N° Enti finanziatori elencati

N° di Call segnalate

N° di Proposte presentate a valere sui bandi segnalati

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 1.3 | Scouting idee di progetto

Descrizione

Condivisione di spunti e idee progettuali da parte dei PD a UP rispetto alle quali cercare potenziali opportunità di finanziamento, per permettere ad UP di offrire un supporto personalizzato e individuare opportunità di finanziamento ad hoc.

Obiettivi

Permettere a UP di identificare opportunità e strumenti di finanziamento mirati e adeguati agli interessi dei PD in modo più puntuale, efficace e veloce

Tempistiche

Attività costante

Output

1.3.1| Database Temi di interesse

MONITORAGGIO

KPI

N° di Proposte presentate a valere sulle idee segnalate

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 1.4 | Monthly meeting

Descrizione

Incontro mensile calendarizzato in plenaria di 1 ora con i FP, possibilmente in presenza, per innescare processi di apprendimento organizzativo. Il meeting prevede dibattito su:

- call aperte
- spunti e idee progettuali all'attenzione del momento
- aggiornamenti sui progetti in scrittura da presentare su bandi di finanziamento
- aggiornamenti sui progetti in corso e relativo stato di avanzamento con anche eventuali problematiche o punti di attenzione
- gestione ed eventuali risposte ad inviti a collaborare da parte di soggetti esterni
- analisi SWOT su attività di Fundraising (Attività 3.2)
- contenuti inerenti la ricerca finanziata per Ufficio Comunicazione e Redazione di Equilibri (Attività 3.3)
- segnalazioni per mappatura Attori (Attività 2.1)
- segnalazioni per mappatura Networks (Attività 2.3).

Obiettivi

- Impegno e ingaggio dei FP nella scrittura dei progetti
- Condivisione di informazioni
- Risoluzione di problematiche sfruttando l'intelligenza collettiva
- Apprendimento reciproco

Azioni

- UP manda inviti sul calendar ai FP designati
- Una settimana prima dell'incontro UP manda email ai FP con un ordine del giorno indicativo e con richiesta di confermare la partecipazione e di segnalare i punti di attenzione da aggiungere all'OdG
- UP eventualmente prepara slide di presentazione
- UP prepara nota a valle del meeting da condividere con i PD e i FP (tutte le note vengono archiviate in un Repository condiviso con i PD e i FP)
- UP chiede feedback su utilità degli incontri a PD e FP

Tempistiche

Da gennaio 2024: incontro ogni primo martedì del mese (da verificare con i FP)

Output

1.4.1 | Reports dei meeting (con eventuali slide delle presentazioni)

MONITORAGGIO

KPI

% partecipazione ai meeting da parte dei FP (in ascesa o in discesa)

% feedback positivi su utilità dei meeting

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 1.5 | Info-session tematiche su opportunità di finanziamento

Descrizione

Ciclo di brevi (massimo mezz'ora) seminari informativi tematici interni, on line e registrati, di presentazione di bandi di finanziamento di possibile interesse per FEEM; seminari tenuti da UP e rivolti principalmente ai FP.

Obiettivi

Condivisione di informazioni tematiche e approfondimento su bandi e opportunità di finanziamento di possibile interesse per FEEM

Azioni

- UP prepara un primo calendario delle Sessioni e le relative presentazioni
- UP condivide calendario e manda invito ai FP
- UP condivide con PD e FP repository interno dove archiviare le registrazioni

Tempistiche

Da febbraio 2024: 1 session ogni due mesi circa da calendarizzare anche a seconda delle pubblicazioni delle call

Output

1.5.1| Registrazioni dei seminari

MONITORAGGIO

KPI

N° seminari registrati

N° partecipanti / visualizzazioni

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 1.6 | Preparazione della proposta (Pre-award)

Descrizione

Supporto ai ricercatori nella redazione scientifica - la scrittura progettuale presenta alcune differenze sostanziali rispetto alla scrittura accademica - e submission delle proposte progettuali da candidare a bandi di finanziamento, sia rispetto alla formulazione del budget e del piano dei costi, che rispetto agli aspetti tecnico-amministrativi (non scientifici) e nella compilazione della modulistica da inviare o caricare sulle piattaforme ed i portali degli enti finanziatori.

Fornire inoltre supporto nella gestione delle relazioni con il capofila ed i partner.

Obiettivi

Attrarre finanziamenti e sviluppare collaborazioni con altri attori a livello nazionale e internazionale

Azioni

Supporto alla scrittura di proposte progettuali da candidare a bandi di finanziamento

Tempistiche

Attività costante

Output

1.6.1 | Database Proposte presentate e finanziate

MONITORAGGIO

KPI

N° Proposte presentate

N° Progetti finanziati

Valore economico Proposte presentate (pre-negoziazione)

Valore economico Progetti finanziati

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

WP2 | Collaborazioni e partnership

Attività 2.1 | Attivazione partner consolidati

Descrizione

Creare opportunità per promuovere partnership e collaborazioni con istituzioni pubbliche e private e con stakeholder.

Mappatura e contatti con attori di potenziale interesse rispetto alle tematiche ed ai programmi di finanziamento che presidiano con successo, con i quali collaborare su progetti futuri.

Obiettivi

Capire se gli attori suddetti stanno lavorando (o hanno intenzione di farlo a breve) alla scrittura di progetti, entrare in network per accedere alla partnership

Azioni

- UP avvia database che incrocia ente / programma di finanziamento presidiato / tematiche
- PD e FP popolano database
- UP contatta Grant officer degli enti mappati per avviare possibili collaborazioni

Tempistiche

Marzo 2024: prima versione del database

Da aprile 2024 costantemente: contatti con enti mappati

Output

2.1.1| Database che incrocia ente / programma di finanziamento presidiato / tematiche

MONITORAGGIO

KPI

N° partner contattati

N° collaborazioni attivate e progetti presentati

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 2.2 | Mappatura e ranking competitor / cooetitor / beneficiari di finanziamenti

Descrizione

Analisi e mappatura degli attori forti nel reperire finanziamenti a livello nazionale e internazionale.

Obiettivi

- Entrare in relazione con soggetti forti nel reperire finanziamenti, costruire e consolidare partnership, partecipare in modo congiunto alle call
- Ampliare la rete dei partner attuali

Azioni

- Incarico Docente in Data Science / Statistica dell'Università degli Studi di Milano (verificare disponibilità del Docente, capendo costi e tempistiche)
- Stabilire quali sono i parametri di analisi, ad esempio quali programmi di finanziamento: tutti o solo Horizon?
- Stabilire quali informazioni vengono mappate: ente con anagrafica di dettaglio, programma di finanziamento, tematica (keywords), numero di progetti finanziati, budget sul singolo progetto, fattori di successo, ecc
- Analisi e Mappatura da parte del Docente incaricato
- Analisi interna della Mappatura per capire quali attori sono di interesse e chi conosce chi
- Strategia per avviare i contatti con Direzione, Direttore scientifico, PD e UP
- Eventuale utilizzo della Mappatura per altri fini scientifici
- Benchmarking: capire quali sono punti di forza e di debolezza di FEEM rispetto ai competitor

Tempistiche

- Luglio 2023: Incarico Docente e definizione dei parametri di analisi
- (da capire con Docente): Restituzione della mappatura e dell'analisi

Output

2.2.1| Brief e Concept Note con parametri di analisi per incarico Docente

2.2.2| Offerta Docente

2.2.3| Restituzione Analisi e mappatura key player

Budget dei costi

Da stabilire secondo offerta del Docente

MONITORAGGIO

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 2.3 | Partecipazione a Network

Descrizione

Partecipazione di FEEM a Network tematici nazionali ed internazionali, a reti e iniziative europee, a comitati/gruppi istituzionali o informali.

Obiettivi

- Ampliare la rete dei partner attuali
- Acquisire informazioni, soprattutto anticipazioni o integrazioni a quanto circola sui canali ufficiali
- Cogliere opportunità di finanziamento prima della pubblicazione delle call
- Influenzare il processo di definizione delle strategie da parte degli enti finanziatori
- Consolidare il posizionamento e la reputazione di FEEM come attore chiave nel panorama della ricerca finanziata

Azioni

- UP avvia database per mappatura dei network ai quali già si partecipa, segnalando anche quelli di potenziale interesse
- PD verificano ed eventualmente completano il database
- Confronto con la Direzione ed il Direttore scientifico per valutare quali network sono di interesse e analizzare costi / benefici della partecipazione
- Mettere l'elenco dei Network su sito web di FEEM (reputation)

Tempistiche

- Aprile-maggio / settembre-ottobre 2024: lavoro su database che viene rivisto con cadenza bi-annuale
- Giugno / novembre 2024: confronti con la Direzione

Output

2.3.1| Database mappatura networks

Budget dei costi

Da verificare, sulla base dei costi di partecipazione ai network

MONITORAGGIO

KPI

N° partecipazioni in nuovi network

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 2.4 | Closed meetings

Descrizione

Momenti strutturati di dibattito, brainstorming e networking, a porte chiuse, che riuniscono i referenti dei principali enti erogatori di finanziamenti a livello nazionale ed internazionale, esperti internazionali di alto livello del mondo accademico, delle istituzioni pubbliche e dell'industria, di centri di ricerca e fondazioni, che «presidiano» tematiche innovative e di interesse per FEEM, per stimolare una discussione informata ad alto livello su visioni, sfide e trend. Un meeting per anno.

Obiettivi

- Ampliare la rete dei potenziali partner e costruire una Comunità di saperi che riunisce attori forti per lavorare in modo congiunto e sinergico su tematiche individuate
- Facilitare la creazione di progetti tra gli attori della Comunità, per accedere a finanziamenti in modo congiunto
- Posizionare FEEM come attore chiave su tematiche di rilievo nel panorama nazionale e internazionale
- Accrescere le competenze su tematiche di rilievo

Azioni

- Direzione e Direttore scientifico in accordo con i PD definiscono il tema di interesse (anche il nome dell'iniziativa) ed il referente scientifico per l'anno in corso
- Direzione, Direttore scientifico, PD e UP individuano relatori, potenziali attori portatori di interesse da invitare, analizzando e mappando eventuali relazioni già strutturate fra gli attori individuati
- Stabilire la data
- Invitare gli interlocutori (stabilire chi contatta chi)
- Organizzare l'evento
- Redigere Report e avviare azioni di follow-up con gli interlocutori con l'idea di consolidare la neonata Comunità e predisporre, in modo congiunto, uno o più progetti da presentare su canali di finanziamento individuati
- Concordare con Ufficio Comunicazione eventuale promozione ex post dell'iniziativa
- Ripetere per meeting successivi

Tempistiche:

- Aprile 2024: avvio attività di preparazione del primo meeting
- Novembre 2024: primo meeting

Output

2.4.1| Reports dei meetings

2.4.2| Mailing list nuovi contatti

Budget dei costi

MONITORAGGIO

KPI

N° meeting realizzati

N° attori forti partecipanti alla Comunità

N° nuovi contatti

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 2.5 | Piattaforma "Policy and People for Transition"

Descrizione

Piattaforma tematica rivolta ad esperti internazionali di alto livello del mondo accademico, delle istituzioni pubbliche e dell'industria, di centri di ricerca e fondazioni, che «presidiano» tematiche innovative e di interesse per FEEM.

Evento rivolto anche ad attori esterni, a differenza del Closed Meeting.

Esempi di tematiche: WEFE Nexus Forum, Policy Think Tank di Nexus-Ness (coordinato da FEEM), Labour Transition, Agent based Modelling, econometric.

Obiettivi

- Posizionare FEEM e sviluppare una Value Proposition sul tavolo europeo
- Creare un asset che brandizzi la strategia e mission di FEEM, che la porti ad essere competitiva
- Consolidare la leadership di FEEM per assolvere agli obiettivi delle fondazioni ed enti finanziatori europei

Azioni

- Definire e perimetrare il tema prescelto
- Formulazione di una Value Proposition / Unique Selling Points di FEEM che sia elemento chiaro e distintivo sul tema prescelto
- Analisi di casi e modelli analoghi (es. Milano Smart City Alliance)
- Individuazione attori portatori di interesse (Amministrazioni pubbliche, Università e Centri di ricerca, Imprese e Associazioni datoriali, Banche e fondazioni bancarie, ecc) e di enti finanziatori da invitare
- Capire e mappare le relazioni già strutturate fra gli attori individuati
- Costruire un'agenda condivisa
- Organizzazione evento di lancio (di grande impatto)

Tempistiche

Output

Budget dei costi

MONITORAGGIO

KPI

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

WP 3 | Azioni a supporto

Attività 3.1 | Lobbying istituzionale presso enti finanziatori

Descrizione

Promuovere azioni di lobbying presso i principali enti finanziatori, associazioni e gruppi di interesse con riferimento a strategie e pratiche di finanziamento della ricerca.

Monitorare best practice di policy e di regolamentazione della ricerca, anche attraverso attività di benchmark.

Incontri mirati con i rappresentanti delle Istituzioni europee ed extra-UE, nazionali, regionali e locali ed i funzionari che gestiscono i vari Programmi di finanziamento alla ricerca:

- **Incontri con la Direzione ed il Direttore scientifico** per presentare e fare conoscere FEEM
- **Incontri con i PD nel corso della scrittura della proposta** (soprattutto se FEEM è capofila) per veicolare il fatto che si intende partecipare alla call, ottenere suggerimenti e indicazioni in merito
- **Incontri con UP** per approfondire opportunità di finanziamento relative a tematiche di interesse della Fondazione da veicolare ai PD.

Obiettivi

- Consolidamento e ampliamento delle relazioni
- Rafforzare il posizionamento e la reputazione di FEEM come attore chiave nel panorama della ricerca finanziata

Azioni

- UP individua attori da incontrare compilando un database di contatti
- UP prepara calendario sincronizzando le agende
- UP prepara memo degli incontri da condividere in un repository dedicato

Tempistiche

- Maggio 2024: database contatti
- Da maggio in poi: calendarizzazione degli incontri

Output

3.1.1| Database di contatti

3.1.2| Reports degli incontri

Budget dei costi

Eventuali costi di trasferta per incontri all'estero (es. Bruxelles)

MONITORAGGIO

KPI

N° incontri effettuati

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 3.2 | Analisi SWOT attività di fundraising

Descrizione

Condurre una analisi SWOT inerente la capacità e la performance di FEEM nell'applicare a bandi di finanziamento e ottenere fondi da enti finanziatori terzi. L'analisi indagherà:

- Punti di forza: fattori interni al contesto da valorizzare (fattori interni)
- Punti di debolezza: limiti da considerare (fattori interni)
- Opportunità: possibilità che vengono offerte dal contesto e possono offrire occasioni di sviluppo (fattori esterni)
- Minacce: rischi da valutare e da affrontare, perché potrebbero peggiorare e rendere critica una situazione (fattori esterni).

Obiettivi

Avere un quadro di riferimento per migliorare la performance, l'efficienza e l'efficacia di FEEM nell'attività di fundraising

Azioni

Discussione e analisi con i FP durante i Monthly meeting

Tempistiche

Aprile – maggio 2024

Output

3.2.1| Matrice SWOT

MONITORAGGIO

KPI

Stato avanzamento lavori

Eventuali ostacoli e criticità

Attività 3.3 | Promozione e comunicazione della ricerca finanziata

Descrizione

Diffusione, promozione e comunicazione di milestones, risultati, output, workshop, eventi e contenuti inerenti i progetti di ricerca finanziati da terzi, favorendo nel contempo visibilità ai partner di progetto. Es: post e video (interviste) sui social, news sul sito web, articolo su Equilibri, podcast.

Obiettivi

- Promuovere l'immagine di FEEM e consolidare la reputazione come attore forte nell'ambito della ricerca finanziata da terzi nel panorama nazionale ed internazionale e generare visibilità sulle sue attività
- Favorire l'interazione attraverso lo scambio di risultati e buone pratiche con altri progetti simili
- Estendere la rete di contatti

Azioni

- Verificare se sui progetti finanziati c'è una linea di budget dedicata alle attività di comunicazione in capo a FEEM
- Concordare con Redazione di Equilibri e con Ufficio Comunicazione una strategia, un Piano editoriale ed un Piano Editoriale Digitale (PED) per i social network
- UP chiede contenuti da promuovere a PD e a FP anche nel corso dei Monthly Meeting

Tempistiche

- Marzo 2023: UP verifica budget
- Marzo 2023: incontro con Redazione di Equilibri e con Ufficio Comunicazione
- Costantemente: richiesta di contenuti da promuovere a PD e a FP

Output

3.3.1| Strategia, Piano editoriale e Piano Editoriale Digitale (PED) per i social network

Budget dei costi

Verificare se sui progetti finanziati c'è una linea di budget dedicata alle attività di comunicazione in capo a FEEM

MONITORAGGIO

KPI:

N° post effettuati

N° interazioni e visualizzazioni relativi ai post effettuati

N° articoli su Equilibri

N° comunicati stampa

Stato avanzamento lavori - Eventuali ostacoli e criticità

Allegati

Allegato 1 | Diagramma di Gantt

Allegato 2 | Elenco Output

Allegato 2 | Elenco Output

WP e Attività	Output	SAL
WP 1 Scouting e monitoraggio bandi		
1.1 Start-up	1.1.1 Team Focal point	
	1.1.2 Elenco Keywords	
1.2 Diffusione opportunità di finanziamento	1.2.1 Database Enti finanziatori	
	1.2.2 Database Call monitorate	
	1.2.3 Raccolta note informative mandate	
1.3 Scouting idee di progetto	1.3.1 Database Temi di interesse	
1.4 Monthly meeting	1.4.1 Reports dei meeting	
1.5 Info-session	1.5.1 RegISTRAZIONI dei seminari	
1.6 Preparazione della proposta	1.6.1 Database Proposte presentate e finanziate	
WP2 Collaborazioni e partnership		
2.1 Attivazione partner consolidati	2.1.1 Database che incrocia ente / programma di finanziamento presidiato / tematiche	
2.2 Mappatura beneficiari di finanziamenti	2.2.1 Brief e Concept Note con parametri di analisi per incarico Docente	
	2.2.2 Offerta Docente	
	2.2.3 Restituzione Analisi e mappatura key player	
2.3 Partecipazione a Networks	2.3.1 Database mappatura networks	
2.4 Closed meetings	2.4.1 Reports dei meetings	
	2.4.2 Mailing list nuovi contatti	
2.5 Piattaforma PPT		
WP 3 Azioni a supporto		
3.1 Lobbying istituzionale	3.1.1 Database di contatti	
	3.1.2 Reports degli incontri	
3.2 Analisi SWOT	3.2.1 Matrice SWOT	
3.3 Promozione e comunicazione	3.3.1 Strategia, Piano editoriale e Piano Editoriale Digitale (PED) per i social network	

Allegato 3 | Elenco KPI

Allegato 3 | Elenco KPI

	Descrizione	Metriche 2023	Metriche 2024	Metriche 2025
GENERALI				
	N° Proposte presentate			
	N° Progetti finanziati			
	Valore economico Proposte presentate (pre-negoziatore)			
	Valore economico Progetti finanziati			
WP e Attività				
WP 1 Scouting e monitoraggio bandi				
1.1 Start-up	Grado di soddisfazione dei PD e dei FP nell'interazione			
1.2 Diffusione opportunità di finanziamento	N° Enti finanziatori elencati			
	N° di Call segnalate			
	N° di Proposte presentate a valere sui bandi segnalati			
1.3 Scouting idee di progetto	N° di Proposte presentate a valere sulle idee segnalate			
1.4 Monthly meeting	% partecipazione ai meeting da parte dei FP (in ascesa o in discesa)			
	% feedback positivi su utilità dei meeting			
1.5 Info-session	N° seminari registrati			
	N° partecipanti / visualizzazioni			
1.6 Preparazione della proposta	N° Proposte presentate			
	N° Progetti finanziati			
	Valore economico Proposte presentate (pre-negoziatore)			
	Valore economico Progetti finanziati			
WP2 Collaborazioni e partnership				
2.1 Attivazione partner consolidati	N° partner contattati			
	N° collaborazioni attivate e progetti presentati			
2.2 Mappatura beneficiari di finanziamenti				
2.3 Partecipazione a Networks	N° partecipazioni in nuovi network			
2.4 Closed meetings	N° meeting realizzati			
	N° attori forti partecipanti alla Comunità			
	N° nuovi contatti			
2.5 Piattaforma PPT				
WP 3 Azioni a supporto				
3.1 Lobbying istituzionale	N° incontri effettuati			
3.2 Analisi SWOT				
3.3 Promozione e comunicazione	N° post effettuati			
	N° interazioni e visualizzazioni relativi ai post effettuati			
	N° articoli su Equilibri			
	N° comunicati stampa			

Allegato 4 | Budget dei costi

Allegato 4 | Budget dei costi

WP e Attività	Budget dei costi esterni (non di personale)	Preconconsuntivo	Consuntivo
WP 1 Scouting e monitoraggio bandi			
1.1 Start-up			
1.2 Diffusione opportunità di finanziamento			
1.3 Scouting idee di progetto			
1.4 Monthly meeting			
1.5 Info-session			
1.6 Preparazione della proposta			
WP2 Collaborazioni e partnership			
2.1 Attivazione partner consolidati			
2.2 Mappatura beneficiari di finanziamenti			
	<i>Incarico Docente</i>	<i>Incarico Docente</i>	
2.3 Partecipazione a Networks		<i>Fee per partecipazione a Networks</i>	
2.4 Closed meetings			
	<i>Primo Meeting</i>	<i>Spese organizzazione</i>	
2.5 Piattaforma PPT		<i>Spese organizzazione</i>	
WP 3 Azioni a supporto			
3.1 Lobbying istituzionale			
	<i>Incontri</i>	<i>Spese di trasferta</i>	
3.2 Analisi SWOT			
3.3 Promozione e comunicazione			
	<i>Strategia e PED</i>	<i>Post sponsorizzati</i>	