

Prometheo

PROGETTO 2000

ATTIVAZIONE CENTRI DI FORMAZIONE IN TUTTA ITALIA
Marzo 2008



Il presente documento ha carattere riservato e le informazioni contenute non possono essere rivelate o comunicate in alcuna forma a terzi.

Ultimo Aggiornamento 31 Marzo 2008

Prometheo Srl – Centro Direzionale Isola E5 – Scala B - Napoli

Tel.: 081/562.72.21 Fax: 081/562.72.39

Per informazioni aggiornate: www.prometheo.it/franchising

INTRODUZIONE

Di seguito verranno descritte la filosofia di base della Prometheo, il nostro progetto di franchising per la formazione, i vantaggi nell'aderire al gruppo e il supporto offerto dalla Prometheo ai propri centri. Inoltre vengono indicati gli impegni richiesti al Partner e viene data una panoramica sul mercato della formazione.

L'AZIENDA

La Prometheo, costituita nel 1993, è una società di formazione specializzata nell'informatica. Dopo la lunga esperienza maturata nella formazione informatica, sta man mano espandendo il suo raggio di azione in altri settori (in particolare in quello della crescita personale e della formazione professionale).



La missione della Prometheo è diffondere il sapere, il saper fare e il saper essere per permettere a tutti di utilizzare al meglio le proprie potenzialità.

L'operato della Prometheo si basa sulla seguente scala di valori:

- 1) **Il Cliente:** la qualità del servizio offerto, la soddisfazione del Cliente e la volontà di contribuire allo sviluppo della società in generale, mediante la formazione. La determinazione nel migliorare la qualità del servizio offerto è uno dei punti caratterizzanti la Prometheo.
- 2) **Lo Staff:** ovvero i collaboratori interni, i partner, i centri in franchising ed i docenti, in quanto costituiscono le fondamenta e l'essenza dell'azienda. La Prometheo cerca di creare con loro uno spirito di collaborazione e fiducia, crede in loro, cerca di fornirgli tutti gli strumenti per poter fare al meglio il loro lavoro, cerca di valorizzare le loro capacità e conoscenze, li sprona e sostiene nella loro crescita professionale.
- 3) **Il profitto:** considerato solo come mezzo essenziale per poter proseguire nel proprio compito nella società. La Prometheo ritiene doveroso che ci sia un giusto ritorno per gli investimenti che vengono effettuati, ma è fermamente convinta che dare la priorità, nella sua scala dei valori, ai Clienti, poi allo Staff e, solo dopo, ai profitti è il modo migliore per assicurare una crescita dell'azienda e ottenere i migliori risultati.

Inoltre la Prometheo crede molto nelle sinergie ed è aperta a collaborazioni ed attività comuni con partner esterni.

PROGETTO 2000



Dopo una fase sperimentale, cominciata nel 1997 con l'attivazione di alcuni centri pilota, nel 2000 la Prometheo ha dato il via al "Progetto 2000", una campagna di affiliazione, attraverso la formula del franchising, che prevede la selezione di partner qualificati per l'attivazione di nuovi centri di formazione in tutta Italia.

I *Prometheo Education Center* (Pec) sono centri autonomi che aderiscono ai criteri di qualità e alle metodologie didattiche della Prometheo. Aprire un Pec permette di entrare in un mercato in crescita ed in continua evoluzione appoggiandosi al know how ed alla struttura consolidata della Prometheo.

I candidati possono essere sia coloro che desiderano intraprendere un'attività imprenditoriale e creare un'azienda ex-novo, sia strutture già esistenti interessate ad associarsi per ottimizzare il loro lavoro ed avere una posizione più forte sul mercato.

Lo spirito in cui si è promosso i Pec è quello di creare una rete di aziende diffuse sul territorio che lavorino insieme, in sinergia, per garantire un elevato livello di qualità nella formazione.

In un mercato della formazione caratterizzato da una continua e costante crescita, la Prometheo si è data l'ambizioso obiettivo di diventare **la prima società di formazione informatica in Italia.**

CRESCITA DEL GRUPPO

La crescita del numero di centri è un fattore strategico per il gruppo. Più sedi vuol dire prima di tutto un maggiore fatturato a livello nazionale e quindi una maggiore forza economica su cui fare leva (per lo sviluppo del materiale didattico e per le campagne pubblicitarie) e maggiori economie di scala. Ma vuol dire anche molto di più. Vuol dire maggiore visibilità sul mercato grazie alle attività promozionali congiunte di tutti i centri, possibilità di accordi quadro a livello nazionale, maggiore potere contrattuale con terze parti (quali fornitori, partner, vendor software), la possibilità di accedere a gare a livello nazionale, maggiore attenzione da parte della stampa alle nostre iniziative.

Particolare interesse è nell'attivazione di centri nei capoluoghi di provincia laddove la Prometheo non è ancora presente.

I VANTAGGI

I vantaggi che si ottengono diventando un Pec, che permettono in definitiva al Pec di avere un vantaggio competitivo determinante rispetto ai propri concorrenti, sono:



- **Utilizzo di un Marchio Affermato sul Mercato**

sostenuto da campagne pubblicitarie a livello nazionale (su riviste del settore, su settimanali e quotidiani e su internet) e con la partecipazione a fiere e l'adesione ad iniziative istituzionali



- **Forte e Qualificata Presenza su Internet** grazie agli ingenti investimenti effettuati sul sito aziendale (www.prometheo.it) e sui portali della Prometheo (www.comuni-italiani.it)

- **Courseware di Qualità** manuali dei Corsi, piani didattici, esercitazioni e test ben organizzati e aggiornati continuamente



- **Efficace Gestione dell'Attività** utilizzo di un software proprietario per la gestione dei corsi e delle attività di marketing, collaudato e completo

- **Avviamento dell'Attività in Tempi Rapidi** stage ed affiancamento in fase di avvio e nella gestione. Assistenza tecnica e commerciale continua. Supporto per la ricerca e selezione dei docenti



- **Qualificazione** la Prometheo è accreditata dall'Aica come Test Center *Capofila* per la Patente Europea (Ecdl Core, Ecdl Advanced e Ecdl Specialised - Cad). In quanto tale la Prometheo può riconoscere ad altri soggetti, previo accreditamento da parte di Aica, il ruolo di Sede di Esami ECDL. Altre certificazioni sono in corso di attivazione

ULTERIORI VANTAGGI

- Materiale di marketing (depliant a colori, listini, volantini, presentazione aziendale, prospetti informativi dei corsi, manifesti, ecc.) con design professionale e a basso costo
- Possibilità di acquistare hardware e software a prezzi da rivenditore o con formule training

- Possibilità di svolgere corsi per aziende di carattere nazionale grazie ad accordi quadro stipulati dalla Prometheo
- Merchandising con immagine coordinata: tappetini mouse, penne, borse, block-notes ed altri gadget personalizzati

TIPOLOGIA ATTIVITÀ

L'attività consiste nella realizzazione di corsi di formazione:

- **di informatica**, sia di base sia avanzati, partendo quindi dal corso di alfabetizzazione (Windows ed Internet) fino ad arrivare a corsi di Flash, AutoCad, Java, C# ecc.
- **di crescita personale**, dalla capacità di saper comunicare alla gestione ottimale del tempo
- **professionali**, nell'ottica di ampliare il proprio raggio di azione, man mano la Prometheo sta inserendo a listino dei corsi sulle professioni emergenti come "Operatore Call Center" e "Amministratore Condominio"

In generale l'obiettivo della Prometheo è operare in tutto l'ambito della formazione. I corsi si tengono con un docente in aula e con un massimo di otto partecipanti, ognuno con il suo PC.

Il mercato si può suddividere in tre meta-target (con esigenze e modalità di accesso diverse):

- Consumer (neo-diplomati, neo-laureati, giovani in cerca di lavoro, hobbisti, impiegati, ecc.)
- Business (professionisti, piccole e medie aziende, ecc.)
- Enti e Grandi Aziende

I corsi sono effettuati sia in sede (corsi a calendario o personalizzati), sia *on-site* direttamente presso la sede del cliente.

L'attività di formazione, oltre alla propria redditività diretta, può produrre un interessante indotto su altri tipi di servizi offerti per proprio conto dal Pec (sviluppo software, consulenza, assistenza, sviluppo web, ecc.).

REFERENZE

Da più di dieci anni nel settore, la Prometheo ha erogato corsi a aziende e enti, quali ad esempio:

Enel Produzione, Pirelli Cavi e Sistemi, Comune di Milano, Università degli Studi di Napoli Federico II, Kelly Service, Borsa Italiana, PPG Industries Italia, Banca Popolare di Bergamo, FAO - Food And Agriculture Organization of The United Nations, Aeronautica Militare Pratica di Mare,

C.G.I.L., Soprintendenza Archivistica Campania, Provincia di Napoli, Ente Nazionale Sordomuti, Cral Telecom Italia, Istituto Nazionale di Fisica Nucleare, Istituto Sismico Nazionale, Canon Italia, Ferrovie del Gargano, Enterprise Ericsson, Fresenius Medical Care Italia, Vitrociset e molte altre aziende e enti.

IMPEGNI RICHIESTI AL PARTNER

Il Pec si impegna a:

- Allestire almeno un'aula (di almeno 20 mq, con dieci postazioni e connessione ad Internet), con i relativi servizi connessi (quali la segreteria ed altro) ed avere ha disposizione almeno un'altra aula (da allestire solo in caso di necessità), sempre di 20 mq
- Seguire la politica commerciale (listino prezzi, scontistica, modalità di approccio con il Cliente, ecc.) determinata dalla Prometheo
- Seguire la metodologia didattica ed i programmi dei corsi predisposti dalla Prometheo
- Gestire l'organizzazione locale dei corsi: con la determinazione del calendario, la selezione e retribuzione dei docenti, la gestione delle richieste informazioni, ecc.
- Effettuare il marketing locale (volantinaggio, affissione manifesti, contatti diretti, ecc.)
- Preporre, alla gestione dell'attività, personale dotato di caratteristiche e professionalità tali da garantire un efficace servizio alla clientela
- Adoperarsi affinché i Clienti siano soddisfatti del servizio ricevuto
- Non effettuare attività di formazione in modo concorrenziale con la Prometheo
- Collaborare concretamente alla crescita qualitativa del Gruppo (partecipazione al Forum Pec, attività propositive di sviluppo, ecc.)
- Nominare un **Responsabile Corsi**, che seguirà l'attività a tempo pieno e che farà da coordinatore con la Prometheo

IL MERCATO

L'informatica, oggi, oltre ad avere ormai raggiunto un'ampia diffusione sia nell'ambito lavorativo sia in quello domestico, mette a disposizione dell'utente (in termini di hardware e di software) sistemi di notevole potenza. La maggior parte degli utenti però sottoutilizza tali capacità

per la mancanza delle conoscenze necessarie. E sono sempre di più quelli che se ne rendono conto.

Ciò rende la formazione informatica un mercato con notevoli potenzialità di sviluppo.

Di seguito riportiamo alcuni dati che permettono di valutare le possibilità del mercato.

Informatica

Secondo il 15° rapporto EITO (European Information Technology Observatory), il **mercato Europeo dell'ICT** è in rapido sviluppo con una crescita del 4,7% nel 2008 sul 2007, rispetto al 3,7% del 2007 sul 2006. A trainare il mercato europeo sono il software, con aumenti vicino al 6% in entrambi gli anni, e i servizi applicativi, settori dove l'Europa cresce più degli Stati Uniti.

L'hardware presenta crescite più contenute attorno al 2,6%.

Nel complesso il mercato europeo dell'Ict vale **680 miliardi di euro**, il **33%** di quello mondiale.

Nel comparto delle **telecomunicazioni** invece si confermano i modesti tassi di crescita già riscontrati in precedenza (+2% nel 2007 e + 1,7% nel 2008), in conseguenza in particolare delle forti riduzioni tariffarie.

L'Italia è in ripresa ma a tassi inferiori a quelli europei, con una crescita stimata dell'Ict del 2,9% nel 2008 sul 2007.

In particolare, con crescita zero nei servizi IT (+0,4 nel 2007 e +0,7% nel 2008) e sviluppi nel software minori della media europea +3,2% nel 2007 e +3,8% nel 2008.

D'altro canto il mercato italiano appare caratterizzato, rispetto agli altri mercati europei, da una domanda ancora in netta crescita nell'hardware (+4,2% nel 2007 e +3,2% nel 2008), domanda essenzialmente sostenuta dal mercato consumer contro gli andamenti negativi o statici delle Pubbliche Amministrazioni e delle piccole imprese.

Per le telecomunicazioni nazionali si valuta una evoluzione da un tasso vicino all'1% nel 2007 verso una migliore crescita attesa nel 2008 (+2,4%) in conseguenza di maggiori sviluppi nei servizi a banda larga e nelle nuove apparecchiature terminali mobili.

Franchising

Il franchising è considerato la formula distributiva con il miglior futuro in Europa. Nel nostro paese, ha un trend di crescita sempre più positivo ed è in una fase di consolidamento a livello nazionale.

Secondo i dati dell'Assofranchising (l'Associazione Italiana del Franchising), nel 2006 in Italia il numero delle insegne

(alcuni franchisor gestiscono più di un'insegna) è stato pari a 778 con una previsione di incremento per il 2007 tra il +8% e +10%, e un giro d'affari di oltre 20 miliardi di euro con previsione di incremento per il 2007 tra +5% e +7%.

Il totale degli affiliati, che nel 2005 era pari a 45.153 punti vendita con un incremento pari a +1,6% rispetto all'anno precedente, risulta essere nel 2006 pari a 49.340, con una variazione del 6,48% rispetto al 2005.

Infine sono stati oltre 50.000 i nuovi posti di lavoro creati dalla rete rispetto all'anno precedente, raggiungendo così le 176.731 unità.

Internet

Ciò che caratterizza lo sviluppo di Internet è l'entrata in un nuovo ciclo tecnologico e applicativo, guidato dalla convergenza e dalla estesa diffusione di Internet quale principale architettura di rete per tutti i canali di comunicazioni su IP.

Il fenomeno più innovativo è la diffusione globale di reti e applicazioni che stanno coprendo simultaneamente tutte le aree del pianeta, in particolare con il web 2.0 che traina non solo un uso più intensivo della rete ma anche nuove modalità di business, al punto da candidarsi quale uno dei motori dell'atteso sviluppo del settore nei prossimi anni.

In particolare per quanto riguarda l'Europa, è sul fronte della banda larga che il continente sembra ormai trovare il suo punto forte per lo sviluppo. In Europa a fine 2007 le linee adsl previste erano 82,7 milioni. L'Italia, posizionandosi al quarto posto in Europa, è a quota dieci milioni, con un tasso previsto di crescita annua fino al 2010 pari a +16%.

STRATEGIA INTERNET

Sito Web
WWW.PROMETHEO.IT

Sito Web

La Prometheo considera strategica la presenza su Internet e ha effettuato ingenti investimenti nello sviluppo e nella promozione del sito aziendale. Il sito è strategico in quanto:

- Permette di dare tutte le informazioni possibili ai nostri potenziali clienti, fatto che combacia perfettamente con la nostra filosofia della massima trasparenza
- E' un ottimo canale di comunicazione con un target medio-alto (dal punto di vista informatico) e permette quindi di veicolare i corsi più avanzati, nonché di essere

tenuti presente dagli *opinion leader* del settore (spesso chi vuole fare un corso più che affidarsi alle varie pubblicità chiede all'amico che *ne sa di più*)

- E' un mezzo potente e veloce di comunicazione. Se si progetta una nuova iniziativa, il giorno dopo si può già fornire informazioni *online* a disposizione di tutti
- Internet in Italia si sta diffondendo sempre più ed è evidente che diventerà sempre più pervasiva

Il sito ad oggi consta di più di duemila pagine, fornisce esaustive informazioni sui corsi, le sedi ed i calendari corsi, nonché fornisce contenuti utili al visitatore ed ha una forte visibilità in rete.

Posizionamento sui Motori di Ricerca

Il sito Prometheo ha ottimi posizionamenti (in particolare su Google, il principale motore di ricerca) per molte keyword strategiche del settore, trovandosi spesso nelle prime posizioni. A titolo esemplificativo si possono citare le frasi: corsi informatica, corsi ecdl, corsi autocad, corsi fotografia digitale.

Newsletter

Altro mezzo di comunicazione, che rientra nella strategia Internet della Prometheo è la newsletter aziendale, denominata "Prometheo News" con più di 12.000 iscritti e con centinaia di nuovi iscrizioni al mese ed un trend di crescita continuo.

ULTERIORI PUNTI QUALIFICANTI

Ufficio Stampa

Oltre alla pubblicità tradizionale la Prometheo promuove il marchio e l'immagine del gruppo con l'attività del proprio Ufficio Stampa, che periodicamente rilascia comunicati stampa alle principali riviste e ai quotidiani nazionali. Articoli e notizie sulla Prometheo sono già apparsi su La Repubblica, Rai – MediaMente, Rai - Neapolis, Il Denaro, Computer Idea, Happy Web, Donna Moderna, PC Dealer, Trade Italia, Linea EDP, Reseller Weekly, Computer Programming, Pc Magazine, Punto Informatico ed altri.

Call Center

La Prometheo ha attivo un Call Center che risponde ad un numero verde con copertura nazionale. Il Call Center oltre a fornire informazioni sui corsi, indica il centro Pec più vicino e le date a calendario.



Manuale Operativo PEC

A tutti i Pec viene fornito il Manuale Operativo, che riporta tutte le informazioni utili al Pec per gestire al meglio l'attività. In particolare comprende la guida alle richieste di informazioni, consigli sull'allestimento dell'aula, sulle modalità di gestione dei docenti, su come determinare il Calendario Corsi, ecc.

SINERGIA DI GRUPPO

Comunicazioni e Partecipazione

La Prometheo crede molto nella creazione di un gruppo che lavora in sinergia. Per cui è molto attenta al feedback che proviene dai centri e incentiva la comunicazione e la collaborazione tra i centri.

Forum PEC

Per agevolare la coesione del gruppo e facilitare le comunicazioni è presente sul sito Prometheo un'area Forum, ad accesso riservato, dove i responsabili dei Pec possono scambiarsi idee e opinioni e dove vengono discussi i nuovi listini, le strategie commerciali del gruppo, le modifiche ai corsi, le nuove iniziative promozionali, ecc.

Il Forum, in quanto "luogo virtuale" di incontro dei Pec, si è rivelato un ottimo strumento per rendere più efficace il lavoro dell'intero gruppo grazie alla facilitazione dell'accesso alle informazioni da parte di tutti. Grazie al Forum è stato possibile annullare le distanze geografiche e garantire un contatto costante con tutti i Pec.

Raduni PEC

Periodicamente (in genere una volta all'anno) viene organizzato un incontro di tutti i Pec per poter fare insieme il punto della situazione e discutere sulle future strategie di sviluppo. I raduni sono anche un momento importante di socializzazione del gruppo.



IL KIT PEC

A tutti i nuovi affiliati, viene fornito gratuitamente un kit iniziale in modo da agevolare una rapida ed efficace partenza dell'attività.

Il Kit Pec comprende, tra l'altro:

Materiale Pubblicitario

- 10.000 Depliant (guida completa di 12 pagine a colori)
- 100 Locandine

Strumenti Operativi

- 1 Lavagna bianca magnetica (145 x 95)
- 1 Perforatore 2 fori
- 1 Cucitrice da tavolo a braccio lungo
- 2 Espositori da banco Porta Depliant
- 2 Bacheche adesive per affissioni
- 1 Raccoglitore per Prospetti Informativi
- 1 Raccoglitore per gli originali

Materiale di consumo

- 100 Penne "Prometheo" a sfera a scatto
- Materiale vario di merchandising

Varie

- 1 Manuale Operativo Pec
- 1 CD Pec (con tutta la documentazione ed il programma di gestione corsi "Alex")
- Libri di marketing e sulla formazione
- 2 Targhette con il logo Pec

Nota: la composizione del Kit Pec può subire variazioni nel tempo, in base a esigenze organizzative e di disponibilità.

SCHEDA RIASSUNTIVA FRANCHISING PEC

Di seguito riportiamo la tabella con i dati fondamentali relativi all'accordo di franchising.

Marchio del Franchising	Prometheo Education Center
Franchisor	Prometheo Srl
Settore di Attività	Formazione Informatica e Professionale
Fee di Ingresso	Sì, 6.500 euro + IVA
Investimento Medio Richiesto(*) (oltre la fee)	16.000 euro + IVA
Superficie Minima	80 mq
Fatturato previsto	Secondo la zona
Durata Contratto	3 anni, rinnovabile
Esperienza affiliato	E' richiesta una buona cultura informatica di base
Zona in Esclusiva	Sì
Bacino d'utenza di riferimento	Minimo 80.000 abitanti
Ubicazione ottimale della sede	Centro o semicentro, in capoluogo di provincia oppure in città strategicamente rilevante
Assistenza in fase di apertura	Sì, con stage, consulenza, forum online e fornitura del "Manuale Operativo PEC"
Assistenza per la durata del contratto	Sì, assistenza continua
Royalty	Sì, 10% sul fatturato formazione
Personale minimo	2 unità

(*) L'Investimento Medio Richiesto è una voce indicativa che comprende l'allestimento della sede (nel caso in cui non fosse già attrezzata) e un investimento iniziale pubblicitario per promuovere l'attività. L'allestimento della sede comprende dieci PC, messa in rete, una stampante ed un router per la connessione ad Internet, una postazione per la segreteria con stampante a colori professionale, gli elementi di arredamento necessari.

Nota: Per aziende già consolidate nel campo della formazione e con una buona presenza sul proprio territorio è possibile valutare un accordo di Master Franchising a livello regionale.