

Il programma di partnership



Conoscere per agire

- **L'obiettivo del nostro programma è quello di sviluppare partnership win-win per moltiplicare la capacità di penetrazione del mercato da parte dei nostri prodotti e soluzioni.**

- **Le partnership possono essere:**
 - a) di tipo commerciale (VAR o procacciatore di affari),
 - b) di sviluppo congiunto di soluzioni innovative,
 - c) di tipo OEM se il partner intende sviluppare soluzioni proprie a partire dai prodotti Volocom o intende incorporarli in proprie soluzioni.

Prodotti e Servizi della Suite

Servizi

*Rassegna Stampa
Multimediale*

*News
Self Service*

*Monitoraggio real
time*

*Monitoraggio
audio video*

Edicola digitale

Prodotti

**Suite VoloPress
Rassegne**

VoloPress

**Volopress Agenzie
e Social**

**VoloVideo
VoloSpeech**

**VoloEasyReader
(+ servizio
Abbonamenti)**

Infrastruttura

VOLOFRAME: Knowledge Management Platform

Search

Classificazione

Entity Extraction

Suggest

Navigazione

Altri
servizi

Tecnologie: Microsoft .Net Framework, Lucene

Fonti

Informazione giornalistica, siti informativi, siti istituzionali, video, blog: locali, nazionali e internazionali

Oggetto della partnership / 1

1. **Servizi di monitoraggio audio video:** è l'offerta che include sia il monitoraggio radio televisivo di più di 100 emittenti radiotelevisive sia un servizio custom di trascrizione di video del cliente basato sulla tecnologia proprietaria VoloSpeech.

Volocom ha sviluppato una piattaforma di speech to text ad alta precisione che può essere utilizzata in vari ambiti quali CRM, servizi interni, etc.

E' inoltre possibile sviluppare collaborazione con emittenti tv locali per uno scambio di servizi (possibilità di inserire il flusso in VV in cambio della trascrizione)

2. **Edicola Digitale:** piattaforma Enterprise per la lettura dei giornali e la gestione degli abbonamenti. Molte aziende e pubbliche amministrazioni stanno infatti sostituendo le copie cartacee che acquistavano e mettevano a disposizione delle Direzioni e/o dei Direttori con le copie digitali, la nostra soluzione ottimizza la gestione e la condivisione delle copie digitali. Tra i nostri clienti ci sono tutti i principali editori (tra cui RCS, Mediaset, Sky, Il Fatto quotidiano, Libero, etc) , molte pubbliche amministrazioni (tra cui la Camera, il Senato, la Presidenza della Repubblica), tra i privati Autogrill, BPER, Mediolanum, la Federazione delle Società Medico-Scientifiche, etc.

L'edicola digitale può essere vista anche come piattaforma utile a gestire non solo contenuti in ambito giornalistico ma, ad esempio, anche per favorire la fruibilità di documenti aziendali, manuali operativi, ...

Oggetto della partnership /2

- 3) **Servizi di Rassegna stampa e monitoraggio media:** la proposta è estremamente flessibile e si adatta alle richieste di chi vuole un servizio, di chi vuole i prodotti per una realizzazione interna, per chi ha piccoli budget e vuole servizi automatici.

Tutti i servizi della Suite Volopress sono integrabili con il servizio di rassegna stampa, tramite un semplice "drag & drop" è possibile aggiornare la rassegna con articoli non presenti in rassegna su tematiche non monitorate dagli agenti di ricerca impostati.

Tra i clienti annoveriamo la CEI, il Vaticano, l' Associazione degli Ospedali Privati, Saipem, etc.

- 4) **Osservatori e newsletters:** servizio di monitoraggio su tematiche ampie e anche specialistiche .

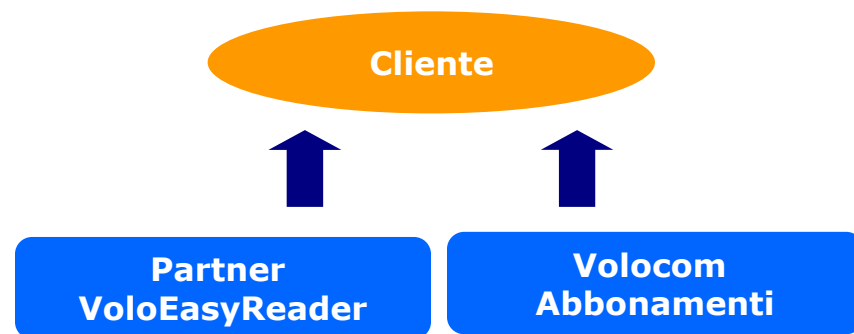
Comprende anche la possibilità di aggiungere siti richiesti dai clienti per determinati settori.

Alcune referenze: Intesa Sanpaolo per la sua Direzione Innovazione, ICBPI per il marketing, Iveco per la Direzione innovazione

- 5) **Piattaforma di servizi VoloFrame** per lo sviluppo di soluzioni di Knowledge Management.

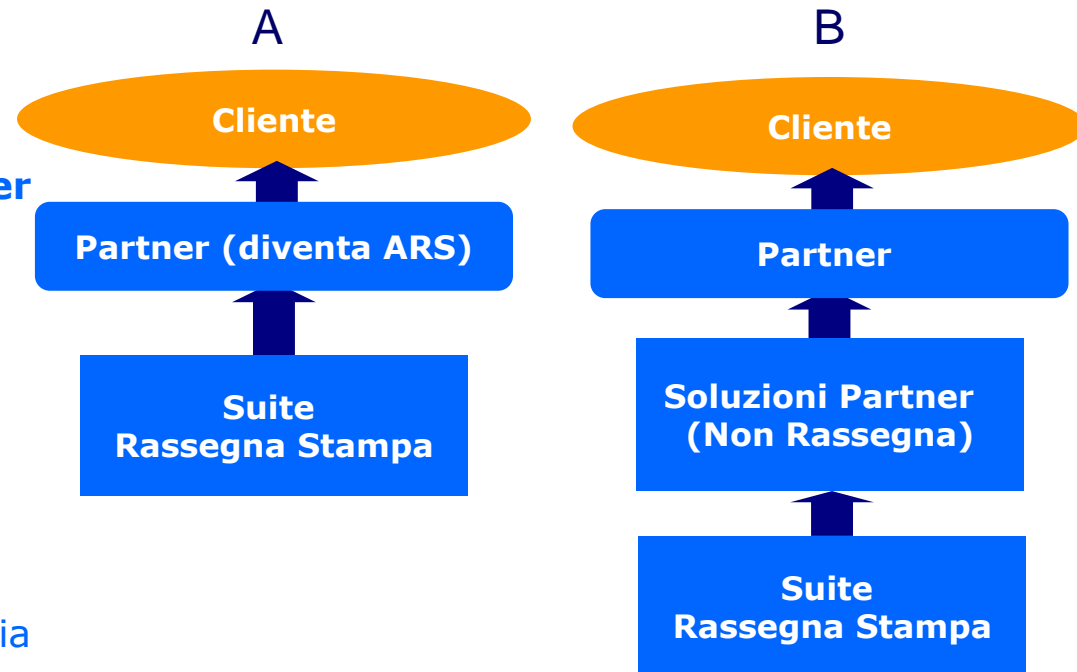
Edicola Digitale

- **Nel caso dell'Edicola Digitale il partner vende al cliente la piattaforma**
- **Volocom predispone e gestisce una piattaforma per i clienti del partner**
- **Possono essere creati «pacchetti» verticali per determinati numeri di utenze e testate**
- **Gli abbonamenti devono essere venduti da Volocom in quanto Intermediario autorizzato**

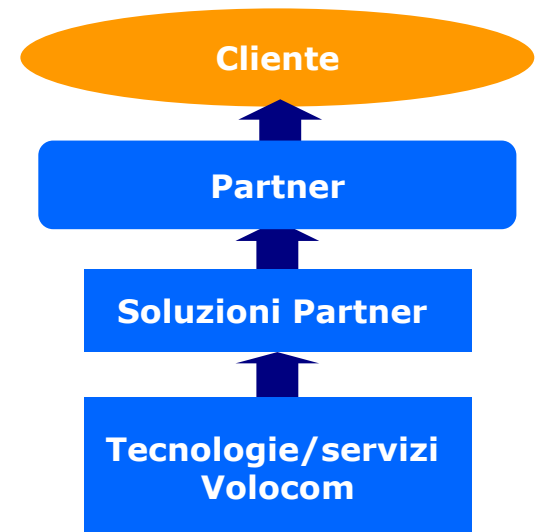


Rassegna stampa

- **Nel caso della Rassegna Stampa esistono dei vincoli per il cartaceo in base alla licenza Agenzie Rassegna Stampa di Promopress**
- **Il caso più semplice è che il Partner sia un procacciatore di affari e i servizi li venda Volocom**
- **In alternativa:**
 - A. Il partner intende diventare una agenzia di rassegna stampa e sottoscrivere la licenza Promopress. Volocom fornisce i prodotti, il flusso e tutta l'assistenza/formazione necessaria
 - B. Il partner non intende produrre Rassegne Stampa ma altri tipi di servizi quali osservatori, analisi marketing, analisi economiche, etc. Volocom fornisce i prodotti e il flusso, assistenza e formazione. Per quanto riguarda le fonti stampa occorre essere in regola con la normativa sul diritto d'autore



- **I partner sviluppatori possono utilizzare i prodotti e i servizi Volocom all'interno di loro soluzioni**
- **I servizi sono facilmente integrabili tramite API**



Fasi del programma

