

Materiali di marketing e comunicazione

Documenti Coda con presentazioni, loghi, banner e materiali di comunicazione del gruppo.

- [Media Kit: presentazioni, loghi e materiali di comunicazione](#)
- [La qualifica fornitori: persone, aziende e processo](#)
- [Strategic Development: hub del reparto SD & DI](#)

Media Kit: presentazioni, loghi e materiali di comunicazione

Il Media Kit è il punto di riferimento per tutto ciò che riguarda la comunicazione visiva di Pasquetti Group: presentazioni, loghi, banner, copertine e biglietti da visita. Il documento è su Coda, aggiornato dal team marketing.

[Apri il Media Kit su Coda →](#)

Cosa contiene

Il documento ha 6 pagine:

- **[Presentazioni PG](#)** — presentazioni aziendali attive e personalizzate, con allegati PDF. Ogni presentazione ha status (attiva, privata), lingua e divisioni di riferimento
- **[Loghi](#)** — repository dei loghi del gruppo e delle singole divisioni
- **[Banner](#)** — elenco banner disponibili per campagne e comunicazioni
- **[Copertina LinkedIn](#)** — copertine per i profili social del gruppo
- **[Biglietti da visita](#)** — template Canva per biglietti da visita, con istruzioni per la stampa (frontespizio + retro persona, export PDF CMYK)
- **[Altri documenti](#)** — materiali vari non categorizzati

Da consultare quando

- Devi preparare una presentazione su Pasquetti Group o una delle divisioni
- Cerchi il logo corretto per una comunicazione
- Devi creare o stampare biglietti da visita
- Ti servono banner o copertine per campagne social

Nota

I file veri e propri (PDF, immagini) sono allegati direttamente in Coda o su Canva. Questa pagina ti indica dove trovarli, i file non sono duplicati qui.

La qualifica fornitori: persone, aziende e processo

Il documento Coda sulla qualifica fornitori gestisce l'intero processo di accreditamento: dalla segnalazione di una persona fino alla qualifica dell'azienda per cui lavora. Il flusso è simile a quello dei clienti, ma con meno passaggi.

[Apri il documento su Coda →](#)

Obiettivo

Ogni fornitore parte da una persona: un contatto, una segnalazione. Se quella persona lavora in un'azienda potenzialmente interessante come fornitore, si avvia il processo di qualifica che si conclude con l'accREDITAMENTO dell'azienda.

Come funziona il processo

1. **Individuazione** — una persona viene censita come potenziale contatto fornitore
2. **Avvio qualifica** — si valuta l'azienda di appartenenza e si invia il modulo di qualifica
3. **Istruttoria** — verifica documentale: technical agreement, analisi finanziaria, requisiti normativi
4. **Esito** — l'azienda viene qualificata come fornitore oppure dichiarata non idonea

Stati del processo

Ogni persona segue questo percorso di stato:

- **Individuato** — contatto identificato, da valutare
- **In qualifica** — processo avviato, documentazione in corso
- **Qualificato** — fornitore accreditato
- **Non idoneo** — escluso dal processo

Cosa contiene il documento

Il documento Coda ha 7 pagine. Le principali:

- [Introduzione](#) — descrizione dello scopo e del processo
- [Workflow qualifica → Persone](#) — 131 persone censite, con viste filtrate per stato (Individuati, In qualifica, Qualificati, Non idonei)
- [Workflow qualifica → Aziende](#) — 163 aziende fornitrici con stato di qualifica, technical agreement e analisi finanziaria
- [Import](#) — tabelle di supporto: 15 categorie merceologiche, 423 brand, 4 divisioni

Da consultare quando

- Devi avviare o seguire la qualifica di un nuovo fornitore
- Devi verificare lo stato di qualifica di un'azienda fornitrice
- Cerchi un fornitore già qualificato per una categoria merceologica
- Devi gestire technical agreement e documentazione fornitori

Strategic Development: hub del reparto SD & DI

Il documento Strategic Development è l'hub operativo del reparto SD & DI (Strategic Development & Digital Innovation). Raccoglie obiettivi, task, incontri, fiere, progetti speciali e processi di cross selling. È seguito da Matteo Lazzeri.

[Apri il documento su Coda →](#)

Cosa contiene

Le pagine principali del documento (37 totali):

- [Goal](#) — obiettivi strategici del reparto, con stato di avanzamento
- [Tasks](#) — piano attività e task assegnati al team
- [Incontri clienti/fornitori](#) — registro meeting con aziende esterne
- [Fiere](#) — calendario fieristico e tracker partecipazione
- [Cross Selling](#) — categorie coperte dai clienti attivi, utile per identificare nuove opportunità di crescita
- [Barter / Repository](#) — progetti barter in test (gennaio-giugno 2026)
- [Testo e-mail \(da creare\)](#) — template email per attività di outreach

Da consultare quando

- Fai parte del team SD & DI e devi orientarti tra obiettivi e attività
- Cerchi lo stato di un progetto strategico (cross selling, barter, fiere)
- Devi preparare un'email di outreach e cerchi template
- Vuoi capire di cosa si occupa il reparto Strategic Development

Nota

Il documento è prevalentemente operativo: task, meeting e goal sono aggiornati live su Coda. Questa pagina serve da bussola per orientarsi tra le 37 pagine.