

LA TRADIZIONE,
IL VALORE,
IL BELLO.

training & show

CALL PER L'ADESIONE DI IMPRESE DEL SETTORE FASHION AL PROGETTO "LA TRADIZIONE IL VALORE E IL BELLO - training & show"

Percorso innovativo dedicato alle imprese associate a CNA nel settore del fashion (tessile abbigliamento moda e accessori) realizzato da WHITE in collaborazione CNA Milano Monza Brianza/Lombardia e CNA Federmoda, con il contributo di Regione Lombardia.

1. PREMESSA

MSEVENTY srl, impresa proprietaria del marchio **WHITE**, avvia con CNA Milano Monza Brianza, CNA Lombardia e **CNA Federmoda**, il progetto dal titolo "**LA TRADIZIONE IL VALORE E IL BELLO – Training and Show**" mirato a realizzare un percorso innovativo, dedicato alle imprese associate a CNA che operano nel settore moda, selezionandole secondo criteri di competenze, capacità della tradizione, del valore e del bello in una visione attuale e capace di rafforzare la filiera del fashion con l'esclusività che il mondo della moda sta richiedendo all'Italia in questo particolare periodo storico.

Tale percorso ha come intenzione la crescita e la valorizzazione di quelle piccole e medie imprese che rappresentano il fulcro della creatività e l'innovazione "Made in Italy", alle quali vanno forniti strumenti e indicazioni per consolidare la loro presenza sul mercato sul piano dello stile, della comunicazione, ma anche commerciale e della distribuzione.

Per la prima volta, in Lombardia, viene proposto un format mirato a esaltare l'eccellenza italiana del fatto a mano, finalizzato non a un pubblico generico, ma a chi lavora nella moda. Lo scopo è di proporre ai buyer, italiani e stranieri, ma anche ai produttori della materia prima (conciatori, tessutai ecc..) una selezione di prodotti che sappiano coniugare la mission dell'iniziativa: mettere in vetrina la tradizione dell'alto artigianato italiano, il valore della cultura del fare, il bello e l'esclusività del prodotto artigiano.

2. OGGETTO DELL'INVITO

Selezionare imprese al fine di accompagnare le stesse in un percorso strutturato nelle seguenti fasi:

- **Candidatura delle imprese interessate** secondo le modalità descritte nella presente Call
- **Selezione delle imprese** a cura di un tavolo altamente qualificato composto da esponenti di White, showroom con comprovata esperienza commerciale, designer/trendsetter.
- **Corso di formazione** di n. 2 giorni nel fine settimana (venerdì/sabato) a Milano per gruppi di n. 15 imprese, che si terrà nel mese di ottobre 2015 (quando è ancora in corso Expo2015, per cui omaggeremo i partecipanti al corso di n.1 biglietto di ingresso all'esposizione universale di Milano).



WHITE
MILANO



Programma del Corso:

1a giornata

Tendenze moda tenuto da **Giordano Ollari**



Imprenditore parmense, titolare di quattro best shop di Parma e Reggio Emilia (O'uomo, O' donna e Molly) Giordano Ollari rappresenta una delle figure più interessanti del fashion business italiano. Perché il suo profilo professionale non è solo quello di un buyer attento alle tendenze. Giordano Ollari è, infatti, quello che nella moda viene definito 'l'uomo prodotto', in grado di supportare i designer che vogliono realizzare una collezione all'altezza di un mercato sempre più globale ed esigente. La sua attività di product manager e di merchandiser mix per importanti realtà della moda internazionale lo ha portato a maturare l'idea di realizzare una sua collezione con etichetta Eggs che ha debuttato da una capsule di sole gonne a corolla in poche stagioni è diventata un total look tra i più gettonati dai migliori negozi multimarca italiani e stranieri.

Produzione Case History: Orobianco.

Il fondatore, **Giacomo Valentini** racconterà la sua esperienza di successo all'estero.



Distribuzione tenuto da **Antonella Bergomi**



Antonella Bergomi è la Sales Manager Kids di Guffanti Showroom e lavora presso lo showroom dal 2003, occupandosi personalmente della ricerca, selezione e vendita di marchi per l'Italia e l'estero. Guffanti ConceptShowRoom è agente esclusivo per l'Italia fornendo collezioni total look di marchi italiani e internazionali per donna e bambino. Sedi a Milano e Roma. Presenti alle più importanti fiere di settore in Italia e all'estero.

2a giornata

Comunicazione tenuto da **Michela Zio**



***Michela Zio** giornalista indipendente vive e lavora a Milano. Fashion editor, conduttrice radiofonica e televisiva, autrice e scrittrice, è stata consulente per l'ufficio stampa della **Camera Nazionale della Moda Italiana**, per **White Show Milano**, per **Altaroma** (Rassegna Cortometraggi sull'Artigianato della moda), direttore artistico di **Italian Fashion Week** di Dallas (USA).*

Scrive per **Milano Finanza** (fashion and food), per **MFF Fashion** e per **Class Eccellenza Italia** (Cina e Russia) di Class Editori.

E' direttore artistico del Concorso **Time** di White, docente dell'**Accademia Costume e Moda di Roma** ed è responsabile delle rubriche **Generazioni a confronto** e **Dizionario della moda** per la trasmissione quotidiana **Detto fatto** di Rai Due.

E' nella giuria di tre concorsi dedicati al lancio di nuovi talenti della moda: **Riccione Moda Italia**, **TX3** e il **Festival della moda Russa**.

Ha scritto: **Fatto per te** – (CNA - ICE New York e Mosca)- Guida all'eccellenza sartoriale italiana , **Parole di Moda** (Hoepli)- come parlano giornalisti, sarti, stilisti e fashion blogger (2013), **Guida alle Profumerie artistiche 2013** e, della collana Dodici Edizioni- Design Fausto Lupetti: **In Vetrina** (2010), **Racconti in Vetrina** (2012) e **Racconti in Vetrina II** (2014).

Web – social media tenuto da **Emanuele Vitali**



Digital & Social Media Marketing

Facebook: utilizzo personale ed aziendale. Modalità di engagement, gestione di campagne promozionali.

Twitter: modalità di utilizzo personale ed aziendale, gestione di campagne promozionali.

Google Plus: utilizzo personale ed aziendali, strumenti ed utilità

Instagram, Pinterest: utilizzo e strumenti per persone ed aziende.

YouTube: utilizzo, strumenti, campagne pubblicitarie.

LinkedIn: aziendale e personale. Strumenti e modalità di interazione.

Motori di ricerca:

Campagne di **posizionamento organico** seo e pubblicitarie sem.

Personal Branding: utilizzo dei social per Branding e sviluppo b2b e b2c

Social media Cina: sina weibo, wechat, youku, tudou, renren, tieba; **Corea:** naver jisikin, kakao

Story Russia: vkontakte, odnoclassniki

- **Supporto alla creazione e produzione della capsule** da esporre a White: edizione gennaio/febbraio 2016 (secondo la tipologia di prodotto).
- **Partecipazione a White** Edizione gennaio/febbraio 2016 (secondo la tipologia di prodotto), con spazio dedicato e allestito

3. CARATTERISCHE SOGGETTI CADIDABILI

Possono partecipare all'invito a presentare proposte, pena l'esclusione:

- persone giuridiche e/o fisiche dotate di Partita IVA, associate CNA, e in regola col pagamento della tessera associativa a CNA almeno per l'anno 2015, requisito ritenuto indispensabile. La call è estesa anche a gruppi di imprese o reti d'impresa purché associate.

- Imprese che NON abbiano partecipato alle ultime 4 edizioni di White.

L'impresa che si candida appartiene ad almeno una delle seguenti **categorie**:

- Abbigliamento Uomo
- Abbigliamento Donna
- Abbigliamento Bambino
- Maglieria
- Camiceria
- Abbigliamento in pelle/pellicceria
- Underwear / mare
- Accessori :
 - ✓ Borse
 - ✓ Scarpe
 - ✓ Cinture
 - ✓ Cappelli
 - ✓ Gioielli
 - ✓ Occhiali

L'impresa che si candida, ha le seguenti **conoscenze di base**:

TECNICHE (in modo alternativo)

- materia prima: competenze specifiche sull'utilizzo delle materie prime
- lavorazione: eccellenza nella lavorazione (lavorazioni eccellenti artigiane)
- tendenze: focus/attenzione sulle tendenze moda

4. IMPEGNI DELL'IMPRESA SELEZIONATA

Le imprese selezionate, si impegnano, a pena di decadenza del diritto di aderire al progetto, così come descritto nella seguente call, a:

- rispettare tutto quanto descritto nella presente call;
- partecipare al percorso formativo;
- a sostenere il costo di adesione di **€ 2.500 + IVA (duemilacinquecento)**, che dovrà essere versato, secondo le indicazioni contenute nella comunicazione di avvenuta selezione, e comunque entro 15 gg dalla ricezione della suddetta conferma, a pena di esclusione.

Il costo di adesione comprende (come illustrato al punto 2 della presente call): il corso di formazione, il supporto alla creazione e produzione della capsule, la partecipazione a White (edizione di Gennaio o di Febbraio 2016, secondo la tipologia di prodotto), in spazio dedicato ed allestito. *E' in fase di trattativa con Regione Lombardia la possibilità di essere presenti con evento dedicato al progetto, presso **Pianeta Lombardia in EXPO** – che è il Padiglione della Lombardia in EXPO. In tal caso le imprese selezionate avranno uno spazio (indicativamente da 1 a 2 gg) allestito in Expo nella seconda metà di ottobre.*

5. SCADENZA E MODALITÀ CONSEGNA

Le candidature vanno inviate **entro le ore 17.00 di martedì 30 giugno 2015** all'indirizzo mail cnaexpopoint@cnamilanomb.it con modalità "ricevuta di ritorno" o con raccomandata con ricevuta di ritorno o a mano presso la sede di **CNA Milano Monza Brianza** di via Savona 52 – 144 Milano. Con tale risposta si intende letto il presente documento.

Le domande di partecipazione alla selezione dovranno essere redatte in carta libera secondo il modello allegato alla presente call (Allegato A) contenente la descrizione del soggetto che si candida alla selezione del progetto "La Tradizione il Valore e il bello – Training and Show.

LA TRADIZIONE,
IL VALORE,
IL BELLO.

training & show

Allegato A – scheda partecipanti

RAGIONE SOCIALE AZIENDA:
BRAND (eventuale):
INDIRIZZO:
ASSOCIATA ALLA CNA DI

Referente:

Cognome e Nome
ruolo in azienda
Telefono
E-Mail
Sito web

Descrizione dell'impresa: (max 1 pagina)
Descrizione del tipo di prodotto (max 1 pagina)
Price range
Capacità produttiva (tempi e quantità)

Commercializzazione del brand: specificare attraverso quali canali il brand viene distribuito
(nel caso in cui vi siano distributori, segnalarli e specificare se il brand è distribuito soltanto in
Italia o anche all'estero)

5

Clientela (descrizione ed esempi di clienti, specificare se l'azienda è già presente su mercati
esteri e se sì, quali)

L'impresa ha partecipato a fiere nazionali o internazionali nelle ultime 2 stagioni, se SÌ, QUALI
e in Quali Edizioni?

Si allegano foto dei prodotti e/o link a siti, cataloghi e a ogni altro materiale che possa
presentare al meglio l'impresa

Data

Timbro e firma del legale rappresentante

Il presente modulo è da inviare entro le ore 17.00 del 30/06/2015 compilato, completo degli allegati
richiesti e sottoscritto, a pena di esclusione, in modo alternativo:

- per mail all'indirizzo cnaexpopoint@cnamilanomb.it con modalità "ricevuta di ritorno"
- con raccomandata con ricevuta di ritorno presso la sede di CNA Milano Monza Brianza di via Savona 52 – 144 Milano
- a mano presso la sede di CNA Milano Monza Brianza di via Savona 52 – 144 Milano



WHITE[®]
MILANO

