

Guida Monaci: relationship is business

Per vincere la sfida della crescita, il fattore critico di successo è la relazione di sistema. Ed è proprio la capacità relazionale che da oltre 136 anni si esprime col Sistema Italia, il tratto distintivo più marcato di Guida Monaci.

Da sempre, con passione e professionalità, Guida Monaci ascolta le esigenze reali delle imprese e delle istituzioni e le trasforma in fatti concreti, in servizi e prodotti orientati verso un solo obiettivo: la crescita del Sistema Italia.

Oggi le imprese e le istituzioni del Sistema Italia hanno bisogno di partner che condividano i loro obiettivi e le accompagnino verso il successo. Affiancandole ogni giorno, Guida Monaci ha colto le loro più concrete esigenze, le più intime aspirazioni, razionalizzato i loro veri bisogni.

Relazione, conoscenza, informazioni: questo è oggi Guida Monaci. Un vero e proprio part-

ner, l'unico che integra in un tutt'uno organico le più significative conoscenze ed expertise nelle aree della comunicazione, della consulenza, della finanza, dell'internazionalizzazione.

Anche di recente, un panel di imprese intervistate da Bocconi - Unioncamere (*Imprese e Società dell'Informazione*, IOSI - Università Bocconi di Milano, 2006) ha riconosciuto Guida Monaci come partner di qualità ottimale nelle esigenze di marketing information.

Si configura dunque il profilo imprenditoriale di una nuova Guida Monaci: seria e concreta come sempre, dinamica, veloce e innovativa come pretende oggi il mercato. Relazione, conoscenza ed informazioni per fare Sistema e convergere verso il comune obiettivo.

Comunicazione & Data Management sono le attività che da sempre caratterizzano il fare di Guida Monaci. Partita dagli annua-

ri, Guida Monaci oggi concretizza soluzioni innovative e vincenti nell'area della comunicazione b2b.

Studiando il mercato e le caratteristiche distintive dei target, predispone i database, individua le esigenze comunicative e le trasforma in prodotti editoriali concreti personalizzati. Soluzioni di comunicazione in movimento con una destinazione precisa: lo sviluppo.

Formazione e consulenza mirate anch'esse a un obiettivo preciso: affiancare imprese e istituzioni nel loro percorso di sviluppo. Oggi le nuove norme (Basilea 2) impongono di essere sempre più attenti alla comunicazione finanziaria, trasparenti verso il sistema del credito, affidabili nella predisposizione dei piani di business. Guida Monaci è il partner giusto per trasformare tutto ciò in una grande opportunità. Forte della sua leadership e della capacità relazionale unica, Guida Monaci è presente con le sue solu-

zioni in ciascun momento della vita aziendale.

Oggi ogni business, grande o piccolo che sia, ha l'obbligo di guardare al mondo come mercato. Anche per questo Guida Monaci ha sviluppato, insieme ai suoi partner, una serie di servizi che permettono anche alle Pmi di guardare con fiducia all'**internazionalizzazione** del proprio business.

Lungo un percorso che va dall'analisi delle esigenze dei mercati esteri fino alla vera e propria esposizione delle merci e dei servizi in loco, Guida Monaci ha predisposto una serie di concrete opportunità di fare, con lo scopo dichiarato di promuovere all'estero il made in Italy di qualità offerto dalle pmi. Sotto la protezione del marchio-ombrello Guida Monaci. Prima destinazione: Cina.

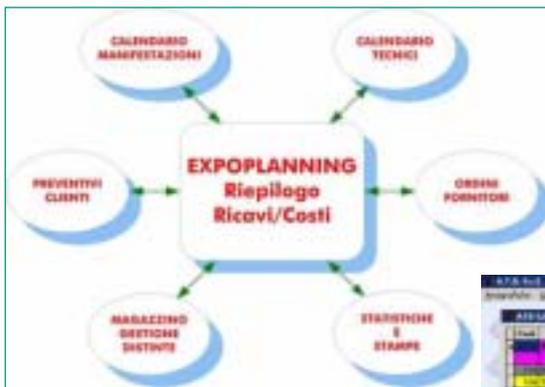
Informazioni: Guida Monaci Spa, Via Salaria 1319 - 00138 Roma Tel. 068887777, Fax 068889996 web: www.italybygm.it email: infoitaly@italybygm.it

EXPOPLANNING

Il software gestionale per Allestitori Fieristici

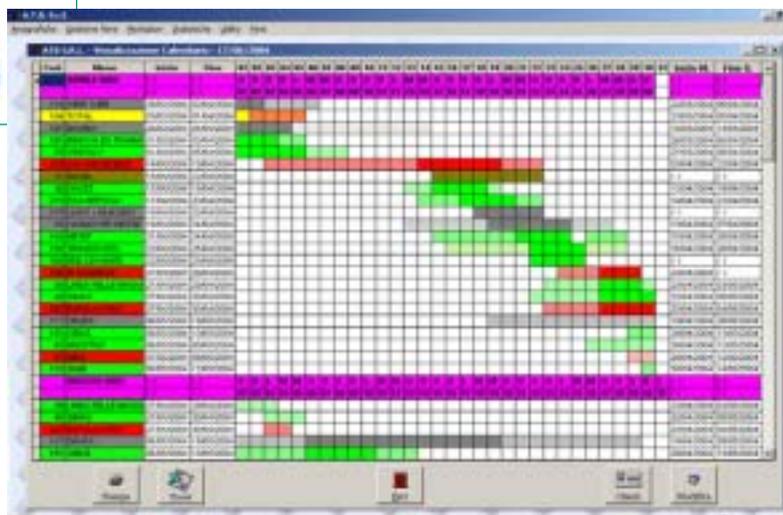


www.expoplanning.it



Organizza al meglio il Tuo lavoro !

Grazie all'interfaccia intuitiva del programma è possibile conoscere in ogni momento con semplicità e immediatezza i carichi di lavoro dell'azienda nei vari periodi in cui si svolgono le manifestazioni.



Pianifica gli impegni e le risorse !

Attraverso l'utilizzo del calendario conoscerete in ogni momento quali stand dovranno essere realizzati e quali sono le risorse disponibili per realizzare il lavoro richiesto da ogni cliente, il costo di ogni singola operazione (montaggio, smontaggio, materiale, alberghi, trasferte etc) e il margine derivante da tutta l'organizzazione della fiera