

COMIN & PARTNERS

# Managing reputation

Presentazione corporate



COMIN & PARTNERS

Chi siamo



# Perché Comin & Partners

Costruire la reputazione per imprese, istituzioni e singoli individui è il nostro obiettivo

## **Rivoluzione della comunicazione**

Stiamo vivendo una profonda evoluzione del mondo della comunicazione con nuove tecnologie, nuovi linguaggi, nuovi strumenti di distribuzione delle notizie e che ha reso il consenso sempre più sfuggibile.

## **Consenso**

Al giorno d'oggi le persone (cittadini, consumatori, elettori) e le imprese hanno bisogno di progetti complessi per riuscire a costruire il consenso.

## **Un processo sempre aperto**

Il consenso non è più un obiettivo stabile da perseguire, ma un processo, un'arena di confronto continua. Una volta acquisito, il consenso va mantenuto quotidianamente con azioni locali, nazionali ed internazionali. Il mantenimento del consenso è un lavoro che non finisce mai ma che, al contrario, va costruito e rafforzato giorno dopo giorno.

# Perché Comin & Partners

Costruire la reputazione per imprese, istituzioni e singoli individui è il nostro obiettivo

## **Competenze integrate**

L'attività di reputation management richiede un approccio integrato tra competenze di comunicazione e lobbying e conoscenza dei nuovi mezzi d'informazione digitale e nuove risorse. Queste stesse competenze sono inoltre essenziali per la gestione efficiente delle crisi che possono colpire le società e gli individui in egual modo.

## **Nuove frontiere**

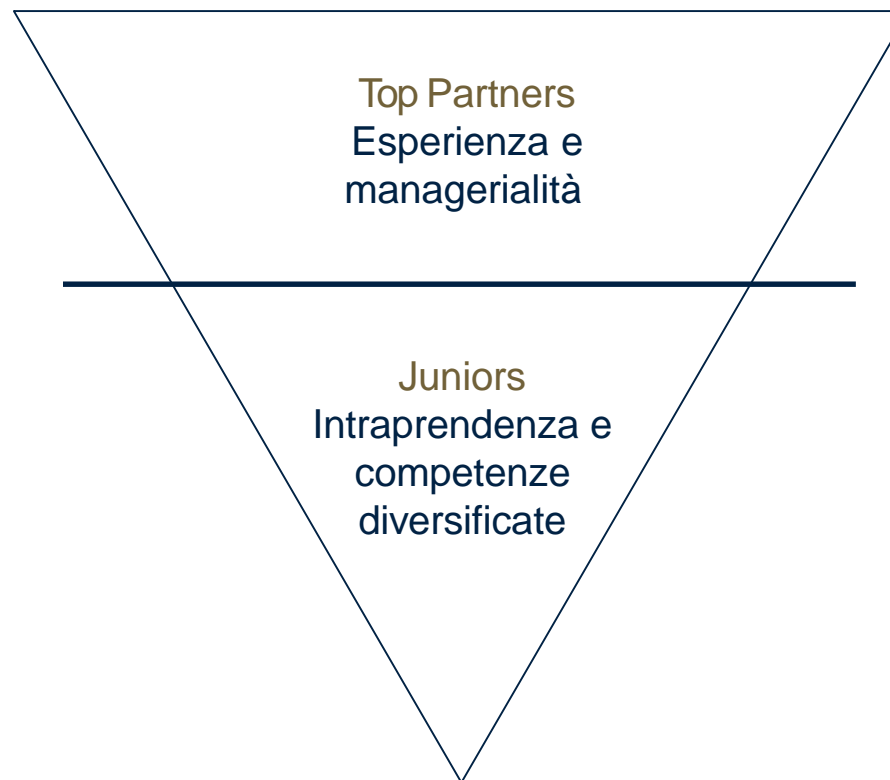
I movimenti «grassroots», le alleanze, le coalizioni e i digital media sono le nuove frontiere da esplorare, alla luce degli equilibri internazionali e della sempre maggiore complessità dei mercati e delle economie.

# Perché Comin & Partners

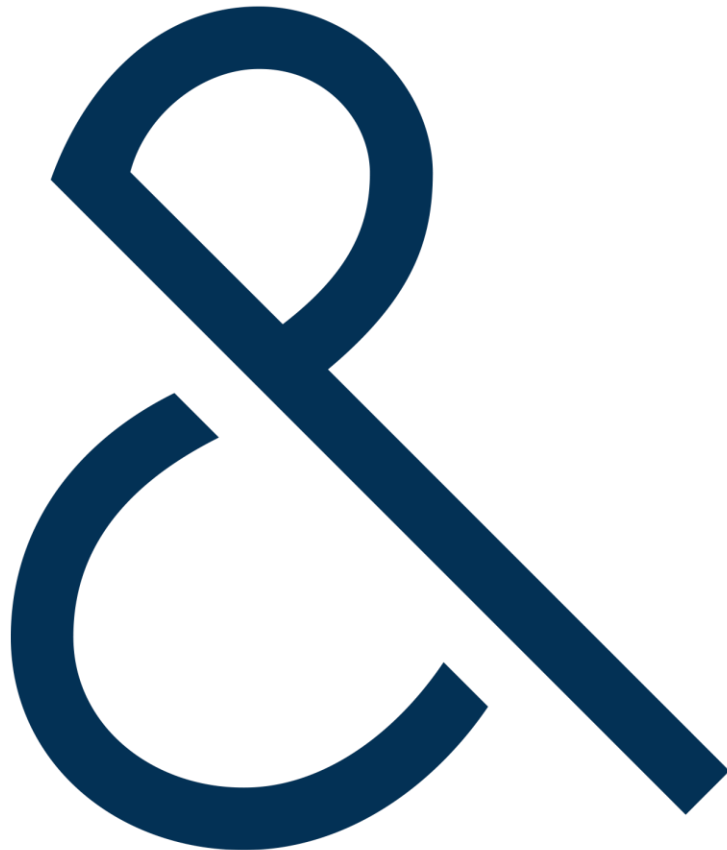
Costruire la reputazione per imprese, istituzioni e singoli individui è il nostro obiettivo

Ci siamo chiesti come avremmo potuto identificare e sviluppare le metodologie più adatte per affrontare queste nuove sfide.

La risposta è Comin & Partners, un team con competenze uniche specializzato nell'andare incontro all'esigenza di gestione della reputazione, dei public affairs e la comunicazione per imprese, istituzioni e singoli individui.



## Organizzazione del team



# Cosa rende Comin & Partners diversa

## Boutique

Comin & Partners è una boutique di consulenza strategica che si fonda sulle competenze e la passione dei suoi senior partners e sulle energie di giovani e curiosi consulenti, con l'obiettivo comune di fornire un approccio innovativo. Osservare il nostro mondo attraverso nuovi occhi e prospettive inedite è essenziale per poterlo comprendere appieno. I nostri clienti ricevono enormi benefici dalla nostra comprensione del contesto complesso e multi sfaccettato della comunicazione contemporanea.

## Il nostro marchio

La nostra qualità e la nostra caratteristica distintiva più solida è la capacità di fare affidamento sull'abilità e sulle differenti competenze dei cinque partner, le cui esperienze sono incrociate per meglio incontrare le necessità dei clienti.

# Gianluca Comin

Presidente e Fondatore



È uno dei massimi esperti nazionali di comunicazione e relazioni istituzionali.

Per 12 anni è stato Direttore relazioni esterne di Enel, la più grande utility energetica italiana e una delle più importanti in Europa. Membro del Consiglio di amministrazione di Endesa e Managing Director di Enel Cuore, si è occupato di comunicazione anche in Telecom Italia, in qualità di capo delle Media relations e in Montedison quale Direttore Relazioni Esterne.

È stato portavoce del Ministro dei Lavori pubblici nel primo governo Prodi.

Già presidente FERPI (Federazione Relazioni Pubbliche Italiana), è autore di “2030, La tempesta perfetta” (Rizzoli) e “L’impresa oltre la crisi” (Marsilio).

Insegna Strategie di Comunicazione presso l’università Luiss Guido Carli e rappresenta il Ministero dei Beni Culturali nel Consiglio di Amministrazione de La Biennale di Venezia.



# Gianluca Comin

## Achievements

- Gestione della comunicazione e delle relazioni esterne per un'azienda multinazionale con un fatturato di 70 miliardi di euro, oltre 60 milioni di clienti e più di 75mila dipendenti;
- Gestione della comunicazione per IPO, OPA e grandi operazioni finanziarie (Montedison, Enel, Terna, Enel Green Power);
- Gestione della più grande acquisizione italiana all'estero (Endesa) e di acquisizioni e cessioni di aziende partecipate (OGK5, Electrica Rumenia, Slovenske Electrarne, Enersis, Erelis);
- Coordinamento delle Media Relation nazionali e internazionali in 23 paesi e 4 continenti;
- Gestione di crisi: Blackout in Italia - Enel 2003; Emergenza gas europea - Enel 2006; questioni ambientali - Enel e Montedison; Processo per il petrolchimico (CVM) di Porto Marghera - Montedison; Processo alla centrale di Porto Tolle - Enel; Processo di Taranto – Ilva.

# Elena Di Giovanni

Partner - Communication



Manager con esperienza nella comunicazione internazionale e nella promozione culturale.

È stata Direttore Comunicazione per AlmavivA e delle relazioni esterne per Expo 2015, dopo 6 anni passati tra Brasile e Germania, dove si è occupata di promozione culturale e del made in Italy.

In precedenza è stata Direttore Comunicazione e Relazioni Esterne de La Biennale di Venezia e Capo ufficio stampa periodici per Mondadori. Ha iniziato la sua carriera in Weber Shandwick, dove ha seguito campagne di comunicazione corporate e istituzionali.

Segretario di Eapci (European American Press Club Italia), è membro del board della Galleria Nazionale d'Arte Moderna e del Venetian Heritage, copresidente di Friends of American Academy, collabora con Diplomazia.

# Elena Di Giovanni

## Achievements

- Coordinamento nazionale e internazionale delle media relations (Shandwick, Mondadori, Fondazione La Biennale di Venezia, AlmavivA, Expo 2015). È stata inoltre portavoce dei Presidenti de La Biennale di Venezia (Bernabè, Croff);
- Comunicazione politica per il Presidente Ben Alì (Shandwick per Ministero del Turismo Tunisino);
- Lancio di nuovi quotidiani e periodici (Mondadori). Comunicazione di Joint Venture (Mondadori-Hearst e Mondadori-IISole24ore);
- Organizzazione di meeting con i governi esteri per Expo 2015;
- Lancio del Brand Nespresso in Italia (Shandwick: Nestlé);
- Sponsorizzazioni culturali e promozioni del “Made in Italy” (Ambasciata italiana in Brasile e Germania, Fondazione La Biennale di Venezia).

# Gianluca Giansante

Partner – Digital Communication



Consulente di comunicazione, digital strategist e ricercatore. Ha lavorato per grandi aziende, istituzioni e organizzazioni politiche.

È stato responsabile comunicazione e relazioni digitali della Regione Lazio e ha svolto attività di consulenza per la Presidenza del Consiglio (Dipartimento Informazione ed Editoria) e il Consiglio Superiore della Magistratura.

È autore di 'La comunicazione politica online', pubblicato in edizione inglese (Online Political Communication, Springer 2015) e spagnola (La comunicación política Online, UOC 2015), e di vari saggi sul linguaggio politico.

Insegna comunicazione politica alla Luiss "Guido Carli".

# Gianluca Giansante

## Achievements

- Consulente di comunicazione digitale per grandi aziende: Enel, Ferrovie dello Stato, Inps;
- Consulenza di comunicazione politica e istituzionale: Presidenza del Consiglio (Dipartimento Informazione), Ministero dell'Economia, Consiglio Superiore della Magistratura;
- Ha svolto attività di formazione per: Luiss "Guido Carli", Sapienza Università di Roma, Scuola Nazionale dell'Amministrazione, Università de los Libertadores di Bogotá;
- È dottore di ricerca in Linguaggi Politici e Comunicazione presso la Sapienza Università di Roma;
- È Aspen Junior Fellow e Young Leader del Consiglio per le Relazioni fra Italia e Stati Uniti.

# Lelio Alfonso

Senior Advisor Public Affairs e Media Relations



Esperto di comunicazione, relazioni istituzionali e rapporti con i media. È stato responsabile della comunicazione istituzionale della Presidenza del Consiglio.

È stato Direttore della comunicazione, delle media relations e dei public affairs di Rcs Mediagroup e advisor di numerose società pubbliche e private.

È stato per otto anni vicedirettore della Gazzetta di Parma dopo aver cominciato la propria carriera giornalistica al Corriere Mercantile di Genova.

Ha partecipato e curato numerose campagne elettorali nazionali e amministrative come campaign manager, advisor e media manager.

È stato rappresentante istituzionale in numerosi comitati tecnici di associazioni di settore in Italia e in Europa su media e Tlc, rappresentante presso le Autorità, membro dell'ufficio di presidenza di Assolombarda e consigliere federale di Fieg.

# Lelio Alfonso

## Achievements

- È stato docente di Informatica applicata al giornalismo, Teorie e Tecniche del linguaggio giornalistico e Sociologia della comunicazione all'Università di Parma per oltre 15 anni;
- È autore di numerose pubblicazioni nelle collane Arel e ha curato i volumi “Viaggio in Italia” di Enrico Letta e Pierluigi Bersani (Donzelli) e “La fabbrica del Programma” di Giulio Santagata (Donzelli);
- È stato direttore della comunicazione del think tank Italia Futura;
- Ha diretto la Fondazione Italia in Crescita di Corrado Passera ed è stato coordinatore di Italia Unica ed è stato tra i fondatori del think tank Vedrò;
- È stato componente del comitato scientifico del Barilla Lab e della rivista Oil;
- È stato membro del Cda della Fondazione Collegio Europeo di Parma.

# Federico Fabretti

Senior Advisor Media Relations



Federico Fabretti ha accumulato oltre vent'anni di esperienza nel settore delle Media Relations e delle Relazioni Esterne.

È stato Direttore Relazioni Esterne, Comunicazione e Rapporti Istituzionali in Leonardo dal 2014 al 2017.

In precedenza, ha ricoperto il ruolo di Direttore Comunicazione Esterna e Media di Ferrovie dello Stato, dal 2003 al 2014.

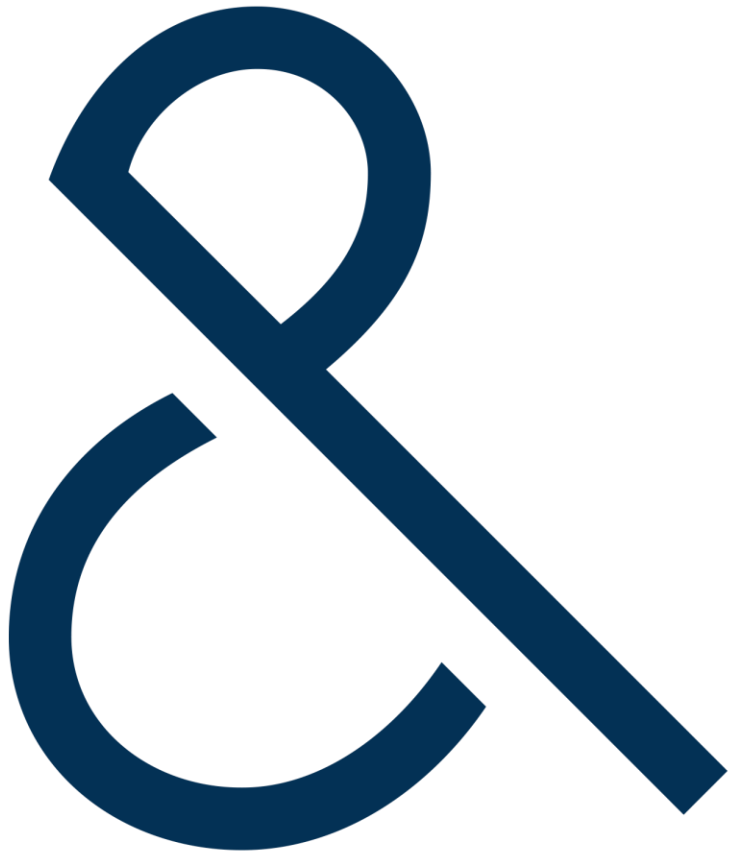
Dal 2000 al 2003 è stato Responsabile Media e Editoria in TIM, dopo un'esperienza in Mercedes Benz Italia come responsabile relazioni con i media.

Giornalista dal 1987, ha collaborato con numerosi atenei ed è laureato in Scienze Politiche.



COMIN & PARTNERS

Cosa facciamo



# Cosa facciamo

Supportiamo società e aziende, istituzioni e organizzazioni nel compito di costruire la propria reputazione, di sviluppare relazioni con le istituzioni, con i media e i decision-makers e di gestire le crisi.

Crediamo che lavorare a stretto contatto con le aziende, le istituzioni e le organizzazioni sia il modo migliore di trovare un posizionamento ottimale e di raggiungere obiettivi di business significativi. Noi entriamo nel mondo del nostro cliente e ne diventiamo parte, collaborando insieme finché il lavoro non è concluso.

In pochi anni di attività abbiamo creato una realtà che può fare affidamento su una serie di abilità e competenze apportate da ciascun membro del team e dal nostro network, e ora forniamo consulenza a diverse grandi corporation, che spaziano tra il settore energetico, finanziario, farmaceutico, infrastrutturale, automotive, IT e real estate.

# Comunicazione e consulenza strategica

## Reputation Building

La reputazione è alla base del successo. Aiutiamo le aziende a migliorare quella dei propri brand, a creare quella di un nuovo soggetto e ad ampliare il pubblico di riferimento. Lavoriamo con i clienti nella definizione dei messaggi, la creazione di piani di comunicazione per raggiungere influencer e decisori pubblici.

## Consensus Building

La costruzione del consenso richiede visione e costanza. Utilizzando gli strumenti di comunicazione, media relations, digital strategies e public affairs: garantiamo un approccio integrato per raccontare una proposta controversa o potenzialmente conflittuale e trovare il modo migliore per ottenere l'approvazione da parte dei decisori pubblici. Abbiamo sviluppato una lunga esperienza in alcuni fra i settori più delicati e difficili.

# Comunicazione e consulenza strategica

## Crisis Communication e Risk assessment

Cosa fare quando un evento imprevisto si abbatte sulla propria reputazione? Con oltre venti anni di esperienza nella gestione di crisi di comunicazione di rilevanza nazionale e internazionale, mettiamo al servizio di aziende, istituzioni e individui la nostra capacità, per farle uscire dall'emergenza con una reputazione solida.

## Employer branding

L'attrazione dei migliori talenti è sempre più un fattore di competitività per le imprese. Sviluppiamo con i nostri clienti strategie di Employer Branding, individuando e promuovendo le caratteristiche distintive che contraddistinguono un "luogo" dove voler lavorare, trasmettendo all'interno e all'esterno quei valori del brand che fanno di un'azienda un Top Employer Branding.

# Comunicazione e consulenza strategica

## Formazione

Comin & Partners mette inoltre la propria esperienza e know-how a disposizione di manager e professionisti, fornendo servizi di consulenza e formazione su misura, finalizzati a migliorare e potenziare le loro competenze di comunicazione.

Progettiamo interventi formativi mirati, individuali e di gruppo, seminari e laboratori per comprendere e approfondire la comunicazione corporate, le relazioni con i media, la comunicazione interna, e utilizzare con sicurezza le migliori tecniche di comunicazione efficace e public speaking, da valorizzare nelle occasioni di visibilità mediatica.

I corsi vengono organizzati di intesa con il cliente, sia negli uffici di Comin & Partners a Roma sia in sede.

# Public and Regulatory Affairs

## Public and Regulatory Affairs

Trasmettere i giusti messaggi è fondamentale per incidere sul processo decisionale e far percepire in modo corretto i propri interessi. Aiutiamo aziende e organizzazioni a dialogare con i decisori pubblici e le autorità regolatorie e a comprendere le opportunità e i rischi legati alle loro decisioni. Così come per gestire eventuali istruttorie e le conseguenti crisi reputazionali che ne possono derivare.

## Public relations

La relazione è uno strumento fondamentale per il consolidamento di un'azienda, la creazione di nuovi business e l'incremento della propria visibilità. Siamo in grado di migliorare la rete di contatti delle aziende con gli influencer istituzionali e i media, grazie a un'attività di pubbliche relazioni mirata agli obiettivi specifici dei clienti.

# Public and Regulatory Affairs

## Grassroots Advocacy

La mobilitazione di gruppi di interesse è uno strumento essenziale per costruire consenso. Siamo in grado di dare vita a un'organizzazione grassroots, di mettere insieme una coalizione di rappresentanza degli interessi e di raggiungere i pubblici di riferimento a partire dal basso. Nel tal caso, partiamo dall'analisi dello scenario, passando per la creazione di piani di comunicazione online e offline, per giungere alla mobilitazione dei cittadini e al raggiungimento dell'obiettivo.

## Business Origination e Analisi Paese

Ogni investimento ha bisogno di pianificazione e conoscenza dello scenario in cui si intende operare. Accompagniamo le aziende nella definizione di nuovi business e nei loro processi di espansione, per cogliere al meglio le opportunità che offre il mercato. Forniamo una consulenza strategica di analisi del sistema paese per aiutare a determinare dove è più opportuno che i clienti investano le proprie risorse, con un orizzonte di medio e lungo periodo.

# Media Relations e Strategie Digitali

## Media Relations

I media non sono in crisi, stanno semplicemente cambiando il proprio volto attraverso nuovi strumenti e protagonisti. La nostra visione strategica e l'esperienza nella relazione con i media assicurano alle storie dei clienti il raggiungimento di un importante livello di copertura mediatica, attraverso la costruzione di campagne di alto profilo su stampa nazionale ed internazionale, broadcaster e nuovi media.

## Marketing Communication

Un adeguato piano di comunicazione è necessario per la promozione di ogni prodotto. La gestione della comunicazione di aziende nazionali e internazionali ci ha permesso di sviluppare una expertise unica sul mercato nazionale nel campo dell'integrated marketing communication. Siamo in grado di sfruttare al meglio tutte le leve del marketing mix per aiutare le aziende a raggiungere i propri target: dal consumatore finale sino al decisore pubblico.



# Media Relations e Strategie Digitali

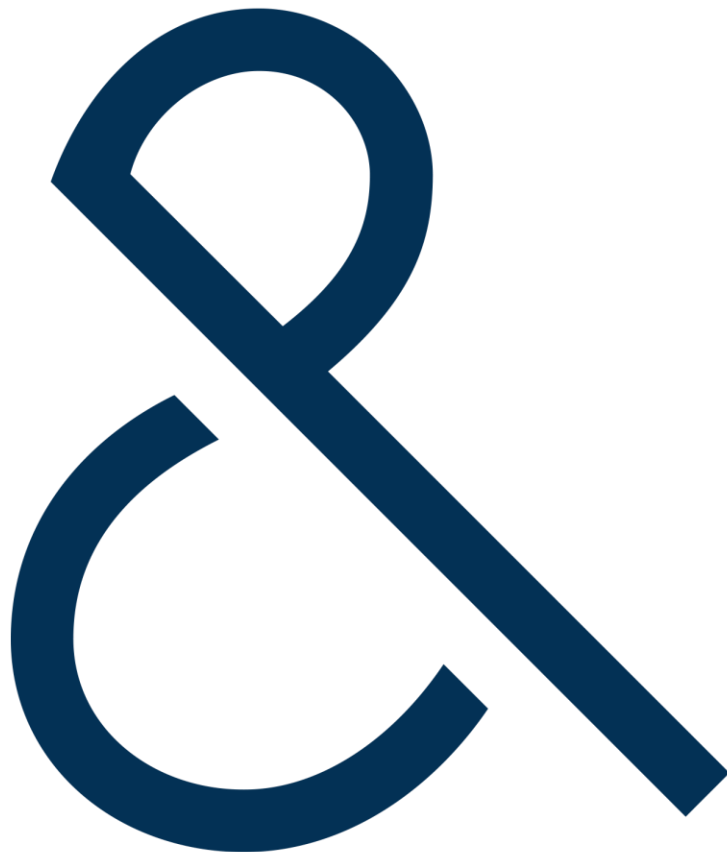
## Digital strategies

Non basta avere un prodotto eccellente, un ottimo piano di marketing o una campagna digital innovativa. È necessario anche avere un piano d'insieme per raggiungere i propri obiettivi. Lavoriamo a fianco del cliente per identificare i suoi punti di forza e quelli di debolezza, fare un benchmark della concorrenza e sviluppare un piano integrato che includa strategia e organizzazione, pubblico da raggiungere e tecniche da usare.

## Ghostwriting e Corporate Storytelling

Comunicare progetti complessi in uno scenario caratterizzato da sempre maggiore velocità e ricchezza di stimoli richiede competenze nuove. E il risultato dipende, molto spesso dall'efficacia della proposta. Aiutiamo aziende e organizzazioni nella creazione di rappresentazioni testuali e visive che possono utilizzare per raggiungere in modo efficace il proprio pubblico.

## Cienti e case studies




# Tra i nostri clienti




# Success story: Reputation management

Rilanciare un'industria strategica per il Paese

<p><b>ILVA</b></p> 	<p><b>Il contesto</b></p> <p>L'impianto ILVA di Taranto, una delle principali compagnie europee dell'acciaio con più di 14.000 dipendenti principalmente nel sud Italia, è stata soggetta a un'amministrazione speciale fin dal 2013 quando il proprietario è stato accusato di non aver contrastato le emissioni tossiche – incluse alcune particelle cancerogene – che sono state diffuse nella città di Taranto.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Comunicazione di crisi Media Relations Reputation Recovery</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• In questo caso è stato molto importante generare un flusso di informazioni corrette costante per i media, così da rafforzare il piano di recupero della compagnia e spiegare e mostrare il processo d'implementazione degli impegni ambientali.</li><li>• Comin &amp; Partners ha organizzato, in accordo con i commissari e con i dirigenti dell'azienda, tutte le attività di comunicazione esterna, sia sui media sia con le autorità nazionali, con l'obiettivo di prevenire e gestire nuove crisi per la reputazione.</li></ul>

# Success story: Reputation Recovery

Gestire l'impatto negativo della crisi e ricostruire la reputazione di una grande corporation

<p><b>Novartis</b></p> 	<p><b>Il contesto</b></p> <p>Il 27 febbraio 2014, l'Antitrust ha sanzionato le multinazionali Roche e Novartis. La motivazione è che si sarebbero accordate illecitamente per ostacolare la diffusione di un farmaco molto più economico (Avastin), a vantaggio di uno molto più costoso (Lucentis). Comin &amp; Partners è intervenuta per affrontare le ripercussioni in termini reputazionali della vicenda e ristabilire un nuovo rapporto con i principali stakeholder.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Comunicazione di crisi Reputation Recovery Stakeholder Engagement</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comin &amp; Partners ha supportato l'azienda nella definizione delle strategie comunicative più adatte a reagire alla crisi reputazionale;</li><li>• I rappresentanti dell'azienda sono stati accompagnati al fine di ristabilire il clima di fiducia delle istituzioni nei confronti del Gruppo;</li><li>• Comin &amp; Partners ha inoltre definito le attività di comunicazione e ingaggio a support di BioUpper, un innovativo contest dedicato alle start-up del settore delle scienze della vita.</li></ul>

# Success story: Comunicazione finanziaria

Supportare un gruppo straniero nell'acquisizione di un "campione nazionale"

<p><b>Hitachi</b></p> <p><b>HITACHI</b> Inspire the Next</p>	<p><b>Il contesto</b></p> <p>Hitachi ha concluso a ottobre 2015 l'operazione di acquisizione del 100% di AnsaldoBreda e del 40% delle azioni di Ansaldo STS.</p> <p>In seguito, ha lanciato un'Opa per l'acquisizione del restante 60% di Ansaldo STS, mentre AnsaldoBreda è diventata Hitachi Rail Italy.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Comunicazione finanziaria Media Relations Relazioni istituzionali</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comin &amp; Partners ha accompagnato i rappresentanti del Gruppo nell'interazione con i principali rappresentanti istituzionali, in modo da presentare gli obiettivi di business di lungo termine;</li><li>• Allo stesso tempo, Comin &amp; Partners ha assicurato un'efficace copertura mediatica durante tutto il periodo dell'acquisizione e dell'OPA.</li></ul>


# Success story: Comunicazione finanziaria

La gestione efficace di un processo di privatizzazione

<p><b>Grandi Stazioni</b></p>  <p><b>GrandiStazioni</b> GRUPPO FERROVIE DELLO STATO ITALIANE</p>	<p><b>Il contesto</b></p> <p>Ferrovie dello Stato ha avviato a fine 2015 il processo di privatizzazione di Grandi stazioni retail. In vendita il network di gallerie commerciali, con le relative concessioni, nei 14 scali chiave nazionali tra Milano Centrale, Roma Termini, Torino Porta Nuova, Venezia, Napoli e Palermo. Nel perimetro anche le stazioni della Repubblica Ceca, Praga centrale e Marianske Lazne.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Stakeholder Engagement Comunicazione finanziaria Media Relations</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comin &amp; Partners ha definito un posizionamento specifico di Grandi Stazioni per accrescerne la reputazione presso gli interlocutori di riferimento (istituzioni, clienti, fornitori, dipendenti, stakeholders ecc.);</li><li>• Ha inoltre supportato Grandi Stazioni nella relazione con i media nazionali e internazionali, curando anche il posizionamento strategico del top management.</li></ul>

# Success story: Consenso sul territorio


#Famostostadio, una città a sostegno dello Stadio della Roma

<p><b>Stadio della Roma</b></p>  <p>The logo for 'Stadio della Roma' features the word 'STADIO' in orange, 'DELLA' in small grey letters, and 'ROMA' in red, all separated by a diagonal slash.</p>	<p><b>Il contesto</b></p> <p>Stadio della Roma – AS Roma rappresenta un progetto di grande importanza non solo per lo sviluppo di un nuovo modello di intrattenimento ma anche per il futuro dello sviluppo urbanistico di Roma, in un’ottica di rigenerazione di una delle aree più importanti della città.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Stakeholder engagement Digital communication Digital PR</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Attraverso l’hashtag #FamoStoStadio, Comin &amp; Partners ha promosso un movimento a sostegno del progetto, con una campagna basata interamente sull’uso di Twitter.</li><li>• L’attività di advocacy ha coinvolto direttamente solo 432 utenti, ma con un volume generato di ben 3 milioni di utenti raggiunti e il coinvolgimento di influencer come Spalletti, Totti e Florenzi.</li><li>• Ha influenzato inoltre i comportamenti degli utenti che hanno generato meme e striscioni esibiti durante le partite della squadra.</li></ul>




# Success story: Comunicazione strategica e media

Comunicare una storia di successo italiana in una delicata fase di transizione

<p><b>Esselunga</b></p> 	<p><b>Il contesto</b></p> <p>Esselunga rappresenta oggi uno dei player più riconoscibili nel settore della grande distribuzione organizzata e un'azienda storica che è stata protagonista della crescita del Paese. In un contesto altamente competitivo, il marchio di Esselunga deve sempre più essere percepito come una garanzia di qualità che mantiene intatto il suo valore e che rappresenta tuttora una storia di successo.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Media Relations Comunicazione strategica</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comin &amp; Partners supporta Esselunga nello sviluppo dei suoi obiettivi strategici, con particolare riguardo alla presenza sui media locali e nazionali.</li><li>• In questo contesto, Comin &amp; Partners ha supportato la comunicazione dell'azienda nel difficile processo di transizione per la scomparsa del Fondatore Bernardo Caprotti.</li></ul>

# Success story: Public & Regulatory Affairs

Accompagnare l'ingresso in Italia di un player internazionale del settore sicurezza

<p><b>Axon</b></p> 	<p><b>Il contesto</b></p> <p>Conosciuto a livello internazionale per produrre le omonime armi elettriche, il gruppo dell'Arizona è anche diventato uno dei più importanti fornitori di body cameras e relativo software delle forze dell'ordine di tutto il mondo.</p> <p>Taser (oggi Axon) si sta avvicinando al mercato italiano e sta partecipando alle varie sperimentazioni in corso.</p>
<p><b>Area</b></p> <p>Public Affairs Stakeholder Engagement</p>	<p><b>La strategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comin &amp; Partners sta supportando Axon nell'implementazione di un piano di Public Affairs che punta ad ottenere il posizionamento presso gli stakeholders più rilevanti;</li><li>• Sta inoltre elaborando attività di comunicazione per migliorare l'immagine delle armi non letali e la loro reputazione nel Paese, in modo da potenziare ed integrare le attività di Public Affairs.</li></ul>

# Success story: Posizionamento



**SANTA LUCIA**  
NEUROSCIENZE  
E RIABILITAZIONE

Costruire il posizionamento di una grande realtà del settore sanitario

<b>Fondazione Santa Lucia</b>	<b>Il contesto</b>  Nel settore della neuroriabilitazione la Fondazione Santa Lucia è un Ospedale ad alta specializzazione di rilievo nazionale. I servizi di assistenza medica sono insieme alla ricerca aspetto determinante della sua attività. I percorsi di riabilitazione si estendono sia all'ambito motorio che cognitivo. Le prestazioni sanitarie sono erogate in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN) e privatamente. L'Ospedale sorge al centro del campus in via Ardeatina a Roma, ai confini con il Parco Naturale dell'Appia Antica.
<b>Area</b>  Relazioni istituzionali Stakeholder Engagement Media Relations	<b>La strategia</b>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Comin &amp; Partners affianca il top management della Fondazione nel rafforzamento della propria relazione con gli stakeholder-chiave, a partire dalla Regione Lazio;</li><li>• La strategia integrata di Stakeholder Engagement, Media Relations e Comunicazione digitale permette inoltre di rafforzare la consapevolezza dell'importanza della neuroriabilitazione per il settore sanitario e per la società.</li></ul>

COMIN & PARTNERS

## Contatti

Palazzo Guglielmi  
Piazza dei Ss. Apostoli 73  
00187 Roma

Tel: (+39) 06 89169407  
Fax: (+39) 06 89169449

[info@cominandpartners.com](mailto:info@cominandpartners.com)  
[mailpress@cominandpartners.com](mailto:mailpress@cominandpartners.com)

