

# LA NOSTRA VISION



# LA NOSTRA MISSION

Vieni a scoprire cosa facciamo e come lo facciamo.



## Contattaci

### FormaeMentis

del dr Pandiscia Fabio  
P.Iva 00987410578

Numero Verde 800 032 882  
info@formaementis.net  
group.formaementis.net

Telegram: @formaementis

PAST PRESENT FUTURE



## LA NOSTRA VISION

*Migliorare la comunicazione non verbale delle persone, per motivarle, collaborare e vivere meglio.*

Non è uno slogan, definisce chi vogliamo essere, cosa vogliamo realizzare e da cosa ci lasciamo ispirare.

È una descrizione chiara di ciò che vogliamo diventare, ma anche un grande impegno che ci prendiamo per il futuro.

La nostra Missione la portiamo avanti a più livelli.

Lavoriamo alla realizzazione della **Vision**, con azioni, progetti ed attività guidate da obiettivi precisi, definiti, misurabili e controllabili.

Ci impegniamo a raggiungere i più alti standard in tutto ciò che facciamo perché vogliamo essere considerati affidabili dalla nostra clientela.

Abbiamo soluzioni che aiutano la crescita personale e creano valore per gli individui, le aziende e la società.

Coinvolgiamo i nostri clienti anche nei progetti futuri, creando per loro molte opportunità gratuite di formazione e aggiornamento sui contenuti già erogati.



LA NOSTRA

MISSION



*Fornire strumenti, idee, ricerche e contenuti sulla comunicazione non verbale, per migliorare la vita emotiva delle persone e delle organizzazioni.*



# COME

# LO FACCIAMO

## Software

Uso di software per il riconoscimento delle emozioni facciali

## Corsi online

Specifici corsi online su canali riservati Telegram utili al riconoscimento delle microespressioni facciali, sull'uso delle unità principali del FACS ed elementi di linguaggio del corpo

## Fondazione Dr Sorriso

Devolviamo i diritti di alcuni libri a questa fondazione per aiutare i bambini negli ospedali. Offriamo formazione gratuita sulla comunicazione non verbale a tutti i loro volontari.

## Libri e Audiolibri

Più di 15 pubblicazioni sul linguaggio del corpo e miglioramento personale con varie case editrici (Franco Angeli, Anteprima, Psiconline, Primiceri, Good Mood editore)

## Podcast

Ascoltabili su Spotify, Telegram, Spreaker, Google podcast, Apple podcast, Audible.

## Corsi in aula

Corsi di formazione stabiliti in base a calendari definiti annualmente. Il materiale didattico è il più possibile eco-compatibile

## Siamo in edicola

Almeno un articolo al mese di: psicologia, linguaggio del corpo e motivazione, pubblicati su varie riviste: Psicologia facile, Vivere lo Yoga, Yoga quotidiano.

## Radio - TV

Periodicamente, tramite interviste, approfondimenti o interventi radiofonici e televisivi, sensibilizziamo le persone sull'importanza sociale della comunicazione emotiva.

## Formazione continua

Una volta terminato un corso, i partecipanti **non** vengono abbandonati. Il nostro supporto continua.

Tutti possono tornare e rifrequentare gratuitamente lo stesso corso in presenza (o anche online) per restare costantemente aggiornati sui contenuti.

## Risorse Gratuite

**Per gli aggiornamenti usiamo i social:**

-  Whatsapp Canale Broadcast
-  Canale Telegram

**Tramite il nostro blog distribuiamo gratis:**

-  Webinar
-  Ebook
-  File audio



1.

## PUBBLICAZIONI

Abbiamo pubblicato ultimamente 2 nuovi libri con Edizioni Primiceri. (Ad oggi le pubblicazioni salgono a 15)

2.

## PODCAST

- Evoluzione uomo-donna (10 puntate)
- FormaeMentis podcast (17 puntate)
- Continuano i file audio settimanali sul canale Telegram
- In programma un nuovo podcast

3.

## PARTNER

Rinnovato l'accordo con società Statunitense Humintell del dr Matsumoto per software in microespressioni, skills, e webinar

4.

## RADIO - TV

Programmate nuove interviste e puntate radiofoniche

# I PUNTI CALDI DELLA NOSTRA MISSION



**VISION**  
Migliorare la comunicazione non verbale delle persone, per motivarle, collaborare e vivere meglio.



5.

## CORSI ONLINE - SU TELEGRAM

- Corso **MicroeX** di 11 settimane
- Corso **Sei mesi Senza Scuse** di 24 settimane
- Realizzazione corso **Obiettivi**

6.

## IN EDICOLA

Continuano le uscite mensili in edicola su varie riviste

7.

## CORSI IN AULA

Erogati 2 corsi l'anno in linguaggio del corpo e microespressioni. Programmato il corso avanzato.

8.

## DR SORRISO

Fabio Pandiscia ha devoluto i diritti di alcuni suoi libri alla fondazione Dr Sorriso per aiutare i bambini in ospedale. La nostra formazione in Linguaggio del corpo, è gratuita per tutti i loro volontari.

# LA ROADMAP



## RADDOPPIARE LA CLIENTELA ATTIVA

### **RADDOPPIARE LA CLIENTELA ATTIVA.**

Si tratta di uno degli obiettivi principali di quest'anno.

---

#### **Obiettivo del primo trimestre**

---

Tenere duro. Mantenere i clienti esistenti. Consolidare la linea eco-sostenibile su tutti i corsi in aula e online

---

#### **Obiettivo del secondo trimestre**

---

Crescere del 25%, acquisire 25 clienti nuovi

---

#### **Obiettivo del terzo trimestre**

---

Raggiungere l'obiettivo di consolidare 25 clienti nuovi

---

#### **Obiettivo del quarto trimestre**

---

Superare le aspettative, mantenere i clienti attuali.



# LA ROADMAP

## OFFRIRE E IMPLEMENTARE STRATEGIE

*Per rimanere  
competitivi  
dobbiamo  
adottare tendenze  
nuove e offrirle ai  
nostri clienti, per  
migliorare la loro  
vita emotiva*



## OFFRIRE E IMPLEMENTARE STRATEGIE

### Implementare le strategie

Implementare strategie significa permettere a tutte le persone di partecipare e contribuire al processo, generando benessere ed energia. Questo può essere fatto in vari modi, anche permettendo la moderazione o la gestione di alcuni canali social

### Dinamicità e competenze ci aiuteranno a individuare le tendenze.

Dobbiamo tenerci aggiornati sulle tendenze e condurre sondaggi tra le aziende e i clienti per capire la situazione attuale del mercato e fare delle previsioni.

### Il nostro obiettivo è fare in modo che almeno la metà dei nostri clienti attuali implementi le nostre nuove strategie.

Serviranno casi di studio per mostrare il livello di successo aziendale ai clienti.



### Fondazione Dottor Sorriso

Gli effetti delle emozioni positive e del sorriso sono straordinari e riconosciuti per la loro valenza terapeutica e agiscono sullo stato psicologico e fisico, in un circolo virtuoso che, influenza l'efficacia stessa delle cure. Per questo motivo abbiamo scelto di devolvere alla fondazione Dr Sorriso i diritti di autore di alcuni libri che abbiamo scritto e promuovere la formazione gratuita in comunicazione non verbale, a tutti i loro volontari.

### Seguire il cliente anche dopo la vendita del prodotto o servizio

Dopo un corso di formazione in aula o online i clienti restano aggiornati tramite i nostri canali social e invitati a tornare gratuitamente alle sessioni successive del corso che hanno effettuato per ricevere aggiornamenti in merito, e se è il caso, creare nuove sinergie.

### Vantaggio Competitivo

Il nostro vantaggio competitivo sta nel lavorare per il benessere della persona e dell'organizzazione.

Il nostro scopo va oltre l'erogazione di corsi di formazione.

Questo facilita il raggiungimento del nostro obiettivo relativo all'acquisizione dei clienti.

### Impatto ambientale

Vivere una vita di qualità, significa vivere emozioni di qualità e ciò non può essere separato dall'ambiente.

Lavorare online quando possibile, è una scelta sia verso l'ambiente, che verso chi non può permettersi di venire in aula con facilità. Il nostro materiale didattico inoltre, è per il 90% digitale

# LA ROADMAP

## **AUMENTARE LA VISIBILITÀ**

*Ricerca continua sulla comunicazione da adottare, per tradurla in strategie di marketing sia online che offline.*



# AUMENTARE LA VISIBILITÀ

## **Chiarire alla clientela la nostra Brand Equity**

Il valore aggiuntivo aziendale è dato dalla “brand equity”, ovvero da tutti gli elementi che conferiscono ai nostri servizi quelle features che convincono il cliente a preferirci rispetto ad altre aziende simili. Componente fondamentale della brand equity è la comunicazione e, nello specifico, come il prodotto/servizio viene presentato.

## **Continuare l'impegno a pubblicare per riviste cartacee e su portali online**

Per avere visibilità è importante continuare l'impegno preso negli anni precedenti a scrivere per importanti riviste cartacee e su portali online ad alto traffico.

## **Ricerca di case editrici major**

Dopo aver pubblicato 15 libri con case editrici diverse, è arrivato il momento di rivolgerci ad una casa major, che ci consentirà più visibilità aziendale e personale.

## **Puntare su nuovi social**

Dopo il successo ricevuto su alcuni social come Telegram e LinkedIn, è necessario replicare la strategia su nuove piattaforme frequentate da nuovi potenziali clienti.

## **Aumentare il numero delle recensioni**

Le recensioni apparse sulla pagina aziendale facebook sono tutte ottime, ma poche. E' necessario aumentare il numero delle recensioni, mantenendone la qualità. Per le recensioni dei libri su Amazon è necessario coinvolgere di più i nostri lettori ed incoraggiarli a rilasciare delle recensioni utili.

# RIEPILOGO



	<b>Problemi che stiamo risolvendo od opportunità che stiamo perseguendo</b>	<b>Il sostegno di cui abbiamo bisogno per raggiungere questo obiettivo</b>	<b>In che modo il raggiungimento di questo obiettivo avrà un grande impatto?</b>	<b>Metriche chiave. Come sapremo di aver raggiunto questo obiettivo? Come facciamo a sapere se abbiamo avuto successo?</b>
<b>Raddoppiare la nostra clientela attiva.</b>	La concorrenza è agguerrita, ma dalle ricerche condotte, manca di qualità. La maggior parte dei docenti di body language in Italia è senza certificato FACS.	Quest'anno bisogna lavorare duramente in termini di acquisizione clienti. Se è il caso contattare un'agenzia esterna per migliorare i siti web e creare una app per smartphone e raggiungere più persone.	Più aziende aiutiamo, più aziende rimangono aperte. Più persone aiutiamo, più recensioni positive otterremo e anche la possibilità che il passaparola positivo aiuti la nostra mission.	Dobbiamo mantenere i nostri attuali clienti attivi e acquisirne altri 25 entro l'anno, ma questo non deve distoglierci dalla nostra politica ambientale, perché vivere una vita di qualità, significa vivere emozioni di qualità.
<b>Offrire e implementare strategie</b>	E' imperativo restare aggiornati sulle nuove ricerche. Offriamo inoltre formazione gratuita alla fondazione Dr Sorriso lasciandole i diritti di alcuni nostri libri, per aiutare la vita emotiva dei bambini in ospedale	La dinamicità e le competenze che ci caratterizzano ci aiuteranno a individuare le tendenze e a metterle in pratica.	Offrire ciò che le altre aziende non offrono ci consente di avere un vantaggio competitivo.	Il nostro obiettivo è fare in modo che almeno la metà dei nostri clienti attuali implementino le nostre nuove strategie.
<b>Aumentare la visibilità</b>	Libri, podcast, riviste e puntate radiofoniche non bastano per farci conoscere ed affrontare le sfide di questi anni difficili. Bisogna cercare nuovi punti di riferimento, come case editrici major e puntare su reti televisive nazionali.	Sui social abbiamo messo in atto attività troppo dispersive. Bisogna focalizzarci di più sui problemi delle aziende e delle persone.	Possiamo contribuire ad ampliare il nostro marchio e quello del nostro partner statunitense Humintell, nonché la notorietà dei rispettivi leader che li compongono (F. Pandiscia, D. Matsumoto)	Almeno il 65% dei clienti che acquisiamo quest'anno dovrebbe essere portato ad acquistare almeno un software della Humintell sulle microespressioni facciali



# GRAZIE!

## Contattaci

### FormaeMentis

del dr Pandiscia Fabio

P.Iva 00987410578

Numero Verde 800 032 882

[info@formaementis.net](mailto:info@formaementis.net)

[group.formaementis.net](http://group.formaementis.net)

Telegram: [@formaementis](https://t.me/formaementis)

