

ALLEGATO 2

CLUSTER

1. A proposito del criterio “CAPACITA’ DI OTTENERE PARTNERSHIP”, e alla valutazione del nostro Cluster, pensiamo che (*siamo o non siamo d’accordo e perché*):

1 - Social house	Abbiamo deciso di focalizzarci su poche ma fondamentali partnership, necessarie alla realizzazione della nostra idea. Pertanto, pur trovandoci d’accordo sullo scarso numero di partnership, crediamo che per il nostro progetto inizialmente siano sufficienti quelle ottenute
2 – Jump on train	Il cluster 2 non è d’accordo con la valutazione perché riteniamo di aver raccolto molte firma di approvazione e di enti importanti
3 – Mano verde	Siamo d’accordo perché effettivamente sottovalutato l’ottenere partnership e pensavamo di dover ottenere firme solo da parti inerenti al nostro progetto
4 – La Spezia è20	<ul style="list-style-type: none"> - Conti più la qualità delle partnership che la quantità - Sia preferibile cercare collaborazioni che possano favorire l’effettiva riuscita del progetto
5 - Freesport	Non siamo d’accordo con la valutazione perché pensiamo che, nonostante il non elevatissimo numero di partnership ottenute, siamo effettivamente in grado di portare avanti il progetto, poiché alcuni soggetti hanno la possibilità concreta e l’interesse a realizzare il progetto insieme a noi.
6 – LaSpezia in color	Siamo soddisfatti della valutazione
7 - PortAli	Siamo d’accordo perché, oltre al numero delle manifestazioni di interesse, siamo stati molto attenti anche alle diverse tipologie di portatori di interesse da coinvolgere
8 – Viaggiando TraMonti e mare	<ul style="list-style-type: none"> - Mancanza di tempo per la ricerca (ad oggi abbiamo più manifestazioni di quelle presentate): giorni concessi 4/5; - Soddisfatti nell’organizzazione interna al gruppo per la ricerca; - Risposte affermative (partnership molto interessate) ma hanno richiesto giorni per la firma
9 - Ask@La Spezia	Siamo d’accordo perché la nostra capacità di ottenere partnership è totale dato che il bacino cui ci rivolgiamo comprende diversificatamente enti, associazioni, ricettività

Progettare Esperienze e Risorse Culturali Orientate a Sviluppare Innovazione

	turistica, esercizi commerciali ed anche persone singole.
10 S.A.F.E.	Siamo d'accordo, purtroppo non sono venuti in Sala Dante, ma nel coro dei giorni successivi abbiamo trovato altre partnership
11 Order now	Siamo d'accordo perché non abbiamo raccolto tante forme dai partner

2. Sempre pensando alle manifestazioni di interesse che abbiamo ottenuto, riteniamo che ci siano stati e seguenti problemi o elementi di debolezza (nella nostra strategia):

1 - Social house	Non siamo riusciti a coinvolgere partner economicamente importanti
2 – Jump on train	<ul style="list-style-type: none"> - Siamo al corrente che la fattibilità di questo progetto è molto limitata e questo è l'elemento principale di debolezza - Non consiste nei piani di sviluppo
3 – Mano verde	Non abbiamo pensato di coinvolgere nel nostro progetto persone con competenze che potessero aiutarci
4 – La Spezia è20	Non abbiamo avuto la possibilità, per problemi di tempo e di "credibilità", di ottenere tutte le partnership che avremmo voluto.
5 - Freesport	Forse non siamo riusciti a rendere a pieno la nostra idea con le sue effettive potenzialità e la sua concreta realizzabilità. Inoltre, ci siamo troppo affidati alle forti garanzie di alcuni partner, concentrandoci su di loro senza guardare oltre ad altri soggetti
6 –LaSpezia in color	In generale non abbiamo avuto problemi tranne, forse, rintracciare il consorzio dei negozianti spezzini
7 - PortAli	Elemento di debolezza è stato concentrare maggiormente l'attenzione su amministrazioni, associazioni, operatori economici e in maniera minore su singoli cittadini.
8 – Viaggiando TraMonti e mare	<ul style="list-style-type: none"> - Mancanza di tempo; - Divisione maggiore delle zone; - Ulteriore ricerca; - Poca comunicazione partner del progetto PERCORSI
9 - Ask@La Spezia	Per quanto riguarda il fattore presentazione del 1° febbraio abbiamo riscontrato problematiche sulla posizione svantaggiata. Il fattore tempo era poco ed in più siamo solo in 4 partecipanti nel nostro cluster.
10 S.A.F.E.	Il problema della nostra strategia è di non essere arrivati al pubblico del progetto PERCORSI
11 Order now	Non ci sono stati problemi

3. Abbiamo pensato/non abbiamo ancora pensato/abbiamo trovato... delle soluzioni.....

1 - Social house	Ci stiamo muovendo per trovare altri partner economici
2 – Jump on train	Abbiamo pensato che, con il sostegno dell’Autorità portuale (Discover La Spezia) possiamo portare avanti questo progetto
3 – Mano verde	
4 – La Spezia è20	Ci vuole più tempo e serietà
5 - Freesport	Allargare la rete di soggetti anche tramite una maggiore pubblicizzazione della nostra pagina FB (Freesport) e sponsorizzazione
6 –LaSpezia in color	<ul style="list-style-type: none"> - Risolvere problemi di comunicazione - Ottenimento di fondi
7 - PortAli	Abbiamo pensato di coinvolgere soggetti privati/pubblici anche al termine della scadenza in diversi modi: social (FB); incontri presso i comuni (es. Pignone/Sesta Godano); Incontri presso le manifestazioni fieristiche (es. agroalimentari); incontri presso enti e associazioni per presentare il progetto e attivare collaborazioni
8 – Viaggiando TraMonti e mare	<ul style="list-style-type: none"> - Capire la forma giuridica di un’ipotetica società; - Reale interesse istituzionale
9 - Ask@La Spezia	La soluzione per poter risolvere i nostri problemi è quella di poter avere incontri personalizzati per poter spiegare individualmente la nostra idea. Ovviamente nella II fase con più tempo, c’è più possibilità di fare incontri e questo ci permette di farci conoscere meglio.
10 S.A.F.E.	Soluzioni trovate e siamo in contatto con loro
11 Order now	---