



JUNIOR ENTERPRISE MILANO POLITECNICO

# 01

## CHI SIAMO

- About Us
- Statistiche
- Servizi
- Alcuni clienti
- Partner

# 02

## BUSINESS

- Business Model
- Business Plan

# 03

## MARKETING

- Analisi di Mercato
- Social Media

# 04

## DESIGN

- Grafica e Brand Identity
- Design del prodotto
- UX/UI

# 05

## IT

- Siti web
- SEO/SEM
- E-commerce

# 06

## CONSULENZA

- Mappatura e ridisegno dei processi aziendali

# CHI SIAMO



# COS'È JEMP

JEMP è la **Junior Enterprise del Politecnico di Milano**: un'associazione studentesca no-profit che supporta le imprese con **servizi di consulenza** in ambito business, marketing, design e IT.

Gestita interamente da **studenti motivati**, intraprendenti e con background accademici variegati, JEMP si impegna per valorizzare passione e talento, offrendo agli

studenti un **percorso di crescita** condiviso e trasversale. Crediamo vivamente nel **learning-by-doing**, nello scambio di conoscenza e nel valore del nostro network internazionale, di cui siamo parte attiva.

# MISSION & VISION

5

COS'È JEMP

## MISSION

Svolgiamo progetti sfidanti e formazioni trasversali in un contesto associativo eterogeneo, interagendo in un network universitario e lavorativo.

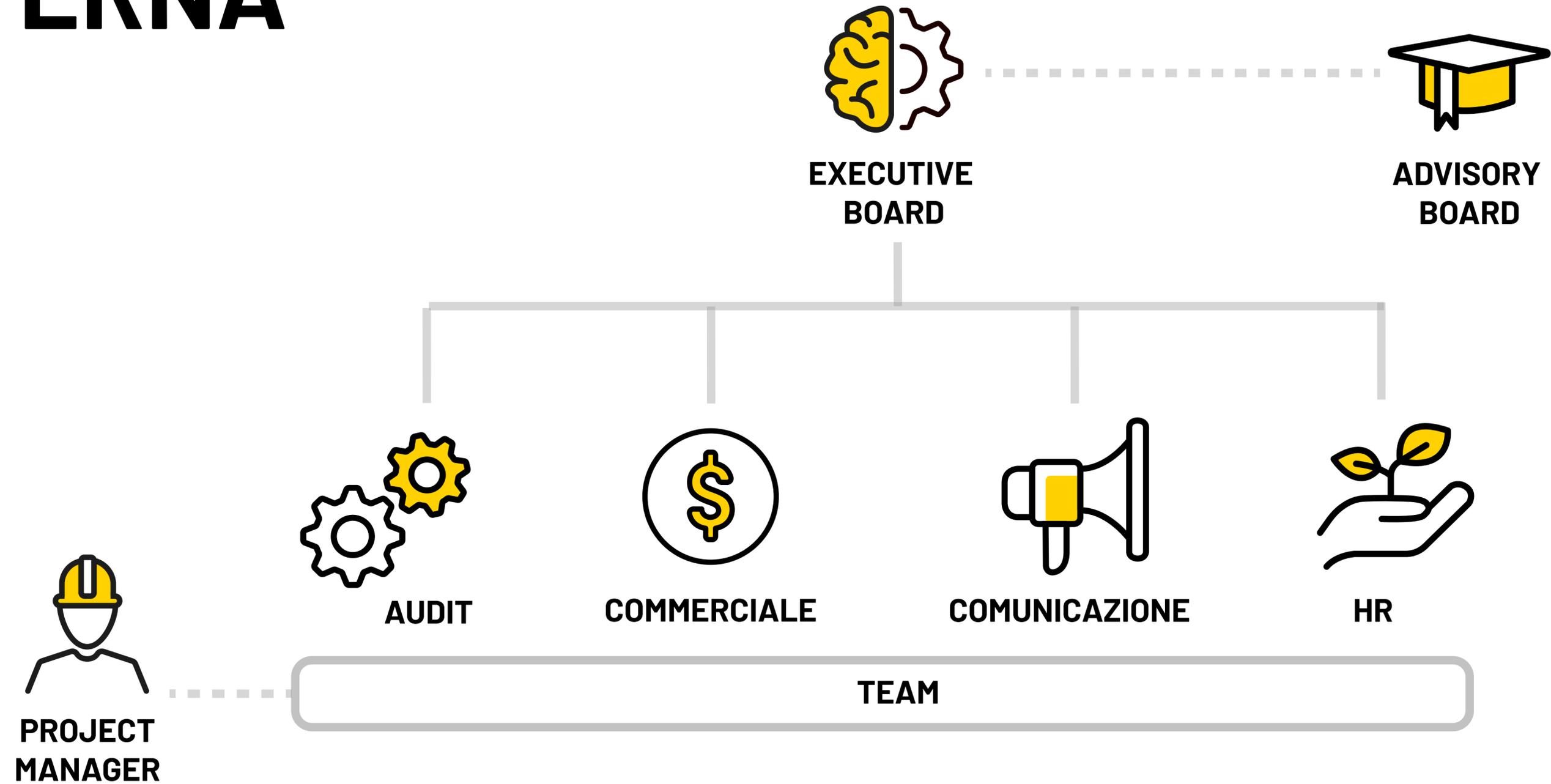
## VISION

Essere l'ambiente del Politecnico di Milano in cui passione e talento emergono in un percorso di crescita e di sviluppo.

# STRUTTURA INTERNA

6

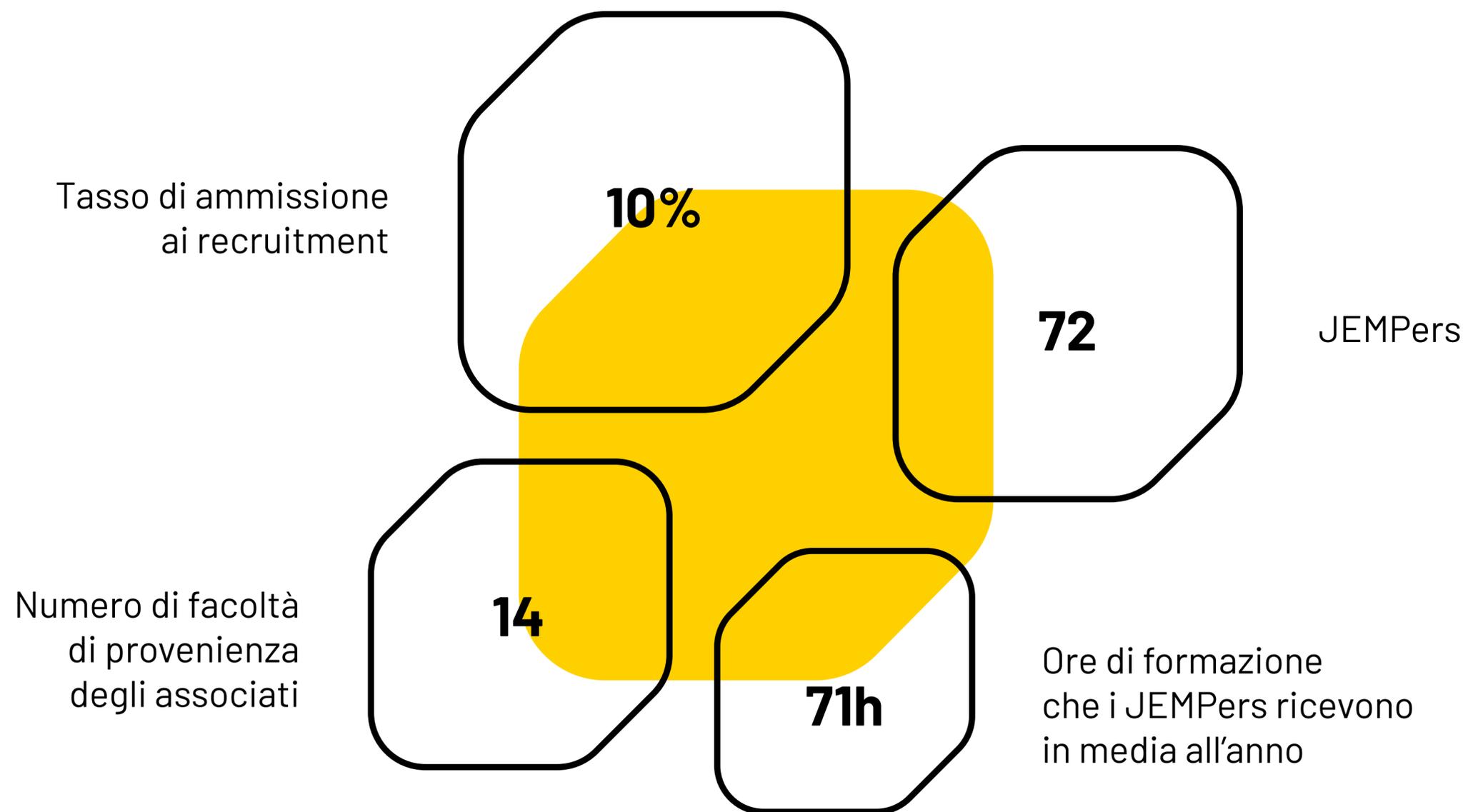
COS'È JEMP



# STATISTICHE

7

COS'È JEMP



# ALCUNI PARTNER

8

COS'È JEMP

GRIMALDI  
STUDIO  
LEGALE

**Deloitte.**

N7>CONSULTING



**BCG**



**KPMG**



# SERVIZI

9

COS'È JEMP

Offriamo diversi tipi di prestazioni il cui scopo finale è la **piena soddisfazione del cliente** adattandoci alle sue esigenze. Visto il background accademico dei JEMPer, ci concentriamo su **5 aree di servizio** principali.



# ALCUNI CLIENTI

10

COS'É JEMP





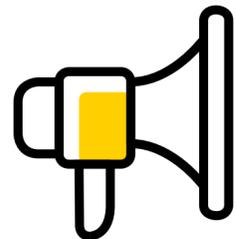
## **BUSINESS**

1. Business Model
2. Business Plan



## **IT**

1. Siti web
2. SEO/SEM
3. E-commerce



## **MARKETING**

1. Analisi di Mercato
2. Social Media



## **PROGETTI TRASVERSALI**

Progetti che ricoprono varie aree di servizio



## **DESIGN**

1. Grafica  
e Brand Identity
2. Design del prodotto



## **CONSULENZA**

1. Mappatura dei  
processi aziendali
2. Consulenza didattica

# BUSINESS



Category	2014	2015
Revenue	100,000	110,000
Product A	40,000	45,000
Product B	30,000	35,000
Product C	20,000	25,000
Product D	10,000	15,000
Product E	5,000	10,000
Product F	5,000	10,000
Product G	5,000	10,000
Product H	5,000	10,000
Product I	5,000	10,000
Product J	5,000	10,000
Product K	5,000	10,000
Product L	5,000	10,000
Product M	5,000	10,000
Product N	5,000	10,000
Product O	5,000	10,000
Product P	5,000	10,000
Product Q	5,000	10,000
Product R	5,000	10,000
Product S	5,000	10,000
Product T	5,000	10,000
Product U	5,000	10,000
Product V	5,000	10,000
Product W	5,000	10,000
Product X	5,000	10,000
Product Y	5,000	10,000
Product Z	5,000	10,000

Category	2014	2015
Revenue	100,000	110,000
Product A	40,000	45,000
Product B	30,000	35,000
Product C	20,000	25,000
Product D	10,000	15,000
Product E	5,000	10,000
Product F	5,000	10,000
Product G	5,000	10,000
Product H	5,000	10,000
Product I	5,000	10,000
Product J	5,000	10,000
Product K	5,000	10,000
Product L	5,000	10,000
Product M	5,000	10,000
Product N	5,000	10,000
Product O	5,000	10,000
Product P	5,000	10,000
Product Q	5,000	10,000
Product R	5,000	10,000
Product S	5,000	10,000
Product T	5,000	10,000
Product U	5,000	10,000
Product V	5,000	10,000
Product W	5,000	10,000
Product X	5,000	10,000
Product Y	5,000	10,000
Product Z	5,000	10,000

# ETEREO DESIGN: MOMENTI

13

BUSINESS

Etereo Design, azienda specializzata in architettura e design di lusso a Dubai, si è rivolta a JEMP per l'identificazione di un **Modello di business** e **Business Plan**.

Lo scopo era il raggiungimento del mercato dell'**arredamento B2C** negli Emirati Arabi.

eterео®

ARCHITECTURE&DESIGN&EMOTION

Per svolgere il progetto nel modo migliore, JEMP ha deciso di dividerlo in 5 macro-fasi tra loro strettamente correlate.

**01**

**ANALISI PRELIMINARE**

Definizione profilo dell'azienda, value proposition, obiettivi e business area.

**02**

**ANALISI BUSINESS AREA**

Analisi di mercato, definizione dei competitors nei mercati di destinazione e analisi domanda.

**03**

**STRATEGIA**

Definizione di una strategia per UAE, AS e Cina.

**04**

## VALUE PROPOSITION

Aggiornamento value proposition alla luce delle analisi e definizione positioning sui mercati identificati.

**05**

## MARKETING MIX

Prodotto servizio, price e promotion, people, place, process, physical evidence e partners.

# Etereo Furniture Rent

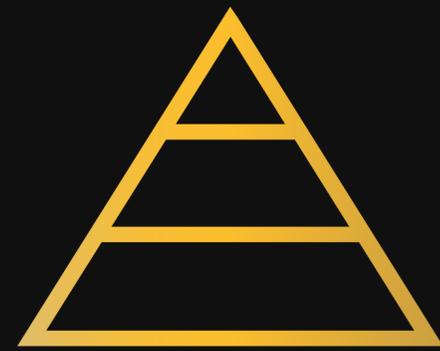
New and stylish  
furnitures

Our proposal

**BUSINESS**

Sono qui riportati alcuni output della nuova **Immagine Coordinata**, con uno dei loghi creati da JEMP.

Dynamo, azienda specializzata nella creazione di pannelli fotovoltaici tridimensionali, proposti come oggetto di design, si è rivolta a JEMP per la realizzazione di un **Business Plan**.



DYNAMAMO<sup>®</sup>

## DYNAMO

18

Concentrandosi sulla **tecnologia fotovoltaica in 3D**, con superfici verticali orientate in tutte le direzioni, l'azienda in questione realizza pannelli che consentono di catturare l'energia efficientemente anche durante l'inverno, raddoppiando la porzione dell'energia prodotta che viene consumata direttamente.

I loro prodotti sono la dimostrazione di come il design e i valori estetici di bellezza ed armonia possono essere combinati con la produzione di energia pulita.



Sono stati realizzati due output consistenti per il cliente, a seguito di uno studio preliminare approfondito.

**01****ANALISI INTERNA**

Comprensione della situazione aziendale as-is.

**02****ANALISI ESTERNA**

Valutazione della posizione rispetto ai competitors.

**03****GROWTH PLAN**

Strategia di espansione per identificare i diversi paesi in cui approdare.

**04**

**PIANO OPERATIVO**

Definizione degli obiettivi e step per raggiungerli.

**05**

**ANALISI ECONOMICA**

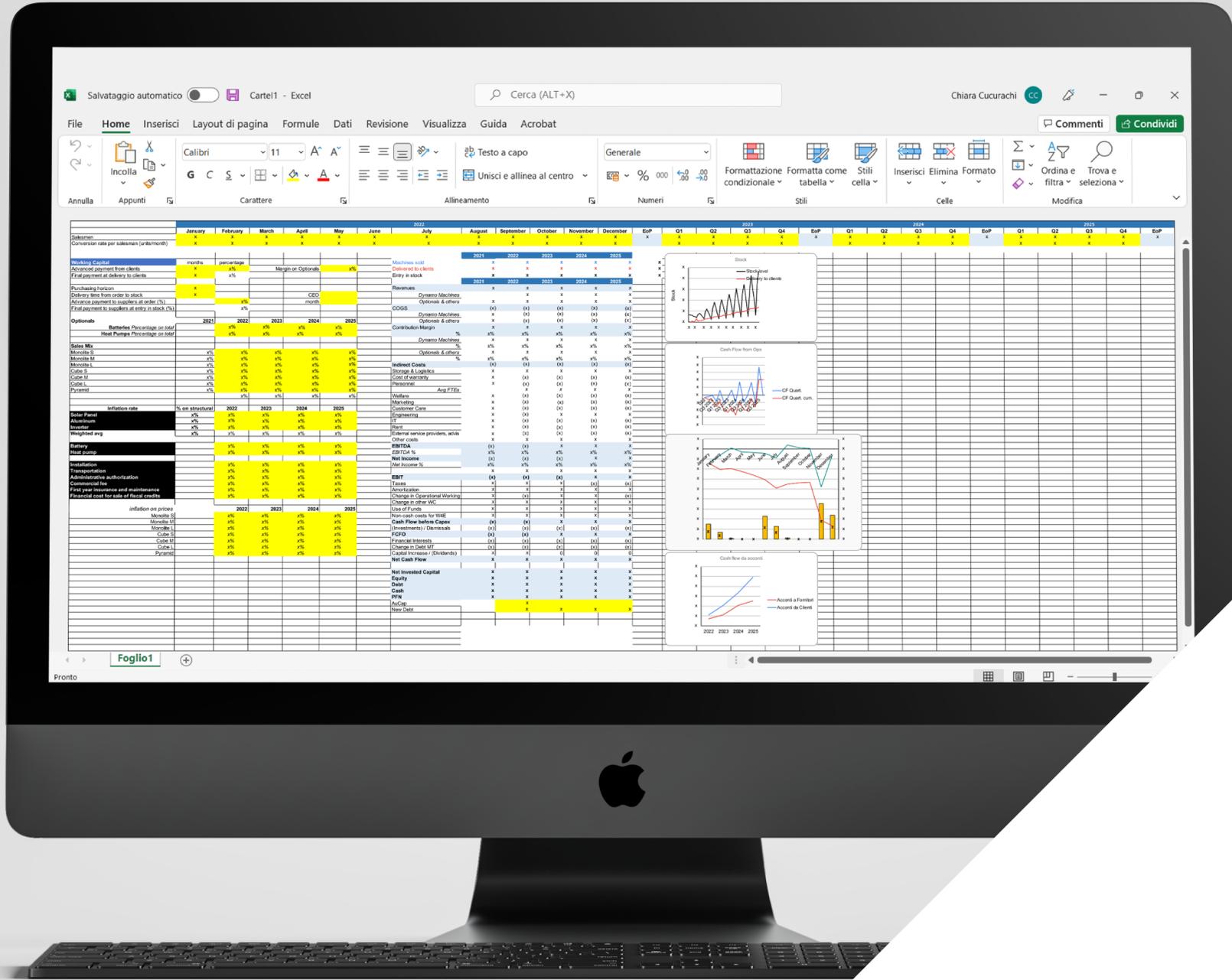
Studio del bilancio e previsioni economiche.

**06**

**STESURA BP E ANALISI**

Formalizzazione dei risultati ottenuti e creazione degli output.

# BUSINESS



Il primo è una **presentazione per gli investitori** contenente diverse informazioni tra cui Business Plan, Business Model, Strategia di positioning e molte altre.

Il secondo output, di natura quantitativa, è il **Business Plan** vero e proprio: un modello realizzato tramite Excel che consente di analizzare la situazione attuale e le previsioni future, incluso il modo in cui i risultati aziendali cambiano in funzione dei diversi parametri che si intendono variare.

# MARKETING



L'incubatore di start-up del Politecnico di Milano ha chiesto a JEMP di effettuare una **Mappatura degli stakeholder** legati al mondo delle start-up in Italia ed una completa **Analisi di mercato** di questo settore.



BY FONDAZIONE POLITECNICO DI MILANO

Al fine di garantire un output di buona qualità al Cliente, il progetto è stato gestito in 3 diverse fasi, strettamente correlate tra loro.

**01****ANALISI INTERNA**

Introduzione - Corporate & Business Strategy.

**02****ANALISI ESTERNA**

Analisi del mercato e della concorrenza.

**03****ANALISI ECONOMICA**

Analisi della struttura dei costi e dei Revenues Streams.

## MARKETING



Come output di progetto sono stati consegnati al Cliente i risultati dell'**Analisi di mercato** svolta da JEMP.

RGI è un Software Vendor leader a livello mondiale nella digitalizzazione delle compagnie assicurative; ha deciso di rivolgersi a noi a JEMP per definire un **Modello di partnership comune** a livello aziendale con obiettivi, regole operative e processi condivisi.



Il progetto è stato suddiviso in 3 diverse fasi, nel modo seguente.

**01**

## SET UP & ASSESSMENT

Definizione degli obiettivi, set-up e mappatura delle collaborazioni esistenti.

**02**

## BLUEPRINT DEFINITION

Creazione dei framework.

**03**

## DEVELOPMENT PLAN

Strategia su come adottare i framework realizzati e strumenti a supporto.



Sono stati così ottenuti 3 output da subito implementabili:

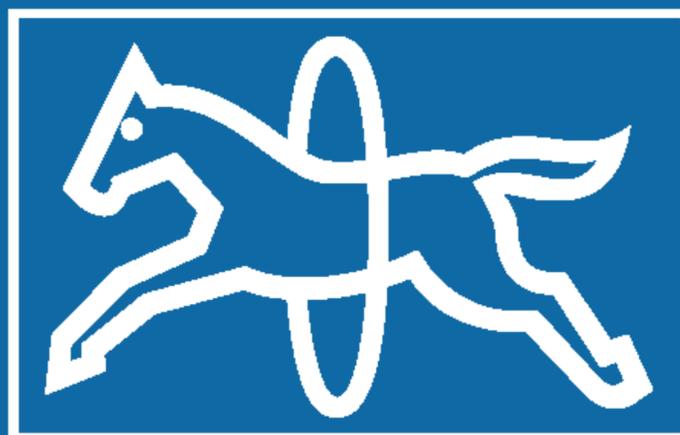
- 1.** Manuale pdf contenente il framework realizzato e la checklist proposta.
- 2.** Excel dinamico per l'analisi delle performance di partnership.
- 3.** Cruscotto KPI per monitoraggio visuale delle performance delle partnership.

Da questa partnership, sono inoltre nati **4 filoni progettuali** che poggiano le proprie basi sul lavoro portato a termine da JEMP.

# PFERD

MARKETING

Dagli incontri iniziali con il Cliente si è compresa la volontà di questi di effettuare una **mappatura dettagliata di distributori e acquirenti finali** sul territorio italiano in modo tale da avere una comprensione a 360 gradi della situazione attuale e di potenziali nuove aree di sviluppo.



# PFERD

In considerazione di tale obiettivo JEMP ha stilato un percorso progettuale a cui attenersi durante l'esecuzione che si è concentrato in 3 principali macro-fasi:

**01**

## SET UP & ASSESSMENT

Studio del settore e del modello di business dell'azienda.

**02**

## MAPPATURA DISTRIBUTORI

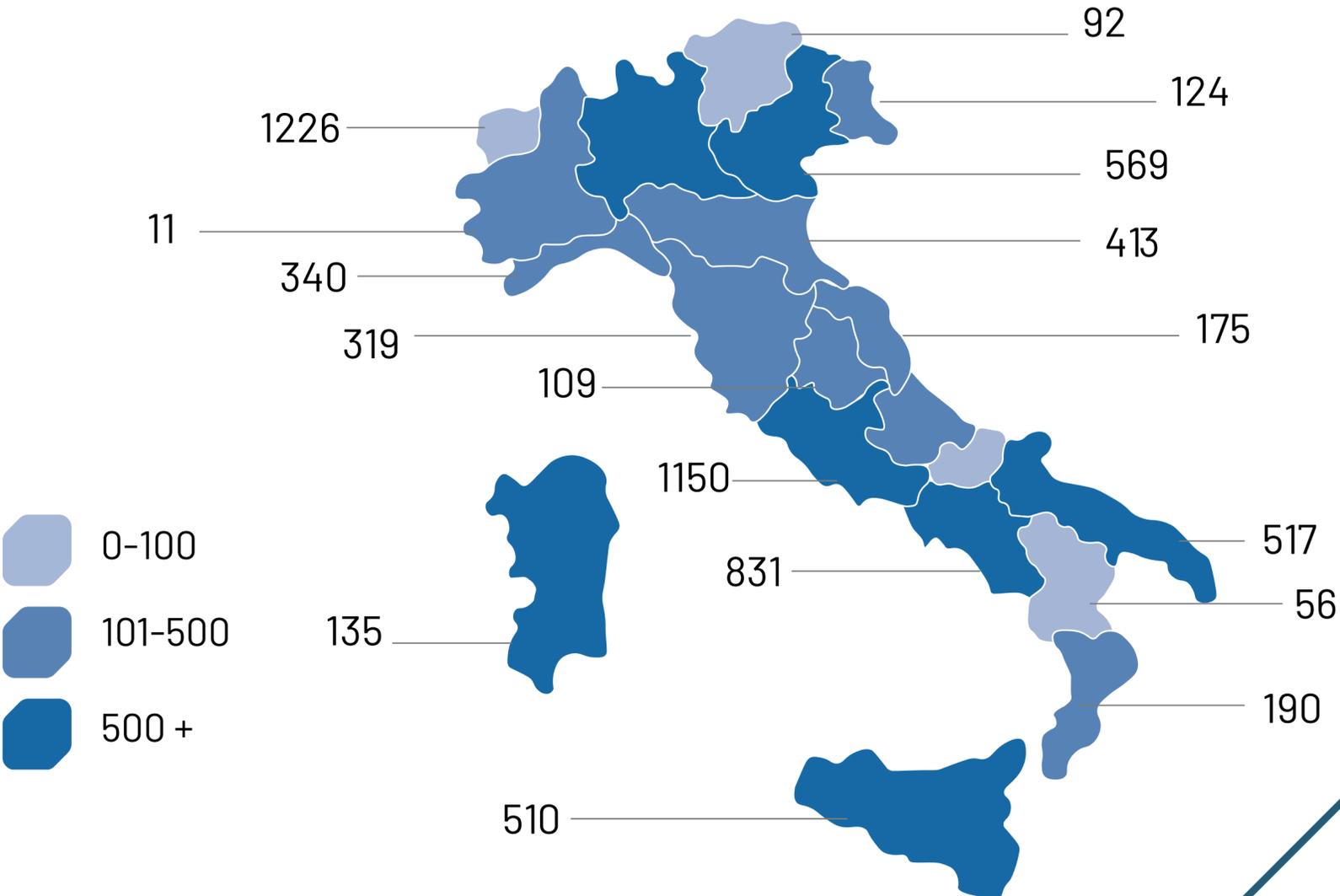
Raccolta di informazioni AS-IS riguardo i distributori attuali (dimensione, attività, quantità...).

**03**

## MAPPATURA CLIENTI

Studio e mappatura dei clienti finali.

**MARKETING**



Come output di progetto è stata inoltre prodotta una **mappa visiva** di facile interpretazione inerente alla dislocazione territoriale dei partner di interesse per l'azienda, con un'ulteriore suddivisione in merito al codice ateco relativo all'attività di pertinenza del distributore.

# DESIGN



JEBO è la Junior Enterprise di Bologna, formata da universitari che offrono progetti di consulenza alle aziende. La loro immagine coordinata non trasmetteva però concretamente la loro energia: si sono quindi indirizzati verso JEMP per un rinnovo della loro **Brand Identity**.

# JEBO

Junior Enterprise Bologna

Per svolgere al meglio il progetto e realizzare un output che portasse valore al Cliente, JEMP ha svolto un'**analisi preliminare dell'associazione**, al fine di comprenderne i valori. Il lavoro è poi stato suddiviso in 2 fasi strettamente correlate tra loro:

1. Revisione Brand Identity: individuazione di palette colori e font, creazione logo.
2. Ideazione Template per Immagine Coordinata: documenti, biglietti da visita, volantini e roll up.



# JEBO

Junior Enterprise Bologna

# DESIGN



Bologna, DD/MM/YYYY

**JEBO Junior Enterprise**  
Via Ermete Zacconi n.14, Bologna,  
CF: 91046470265  
PI: 05033610261

info@jebo.it  
www.jebo.it



**Oggetto:** Lorem Ipsum

Report incontro DD/MM/YYYY

**Cliente** Nome Cognome, Nome Azienda

**Luogo** Luogo

**Presenti** Associati presenti all'incontro

**TITOLO**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

Lorem Ipsum

**JEBO Junior Enterprise**  
Via Ermete Zacconi n.14, Bo  
CF: 91046470265  
PI: 05033610261



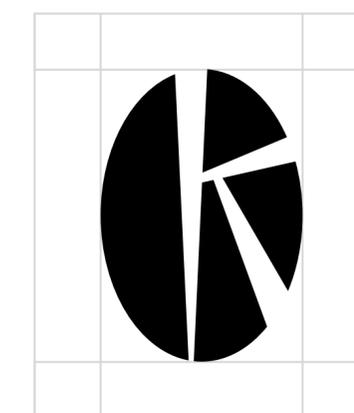
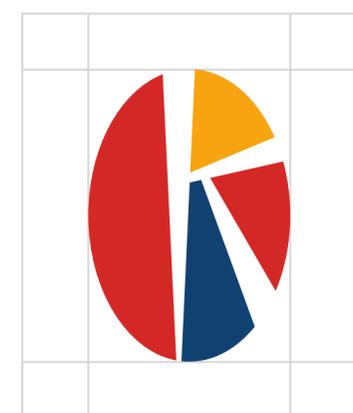
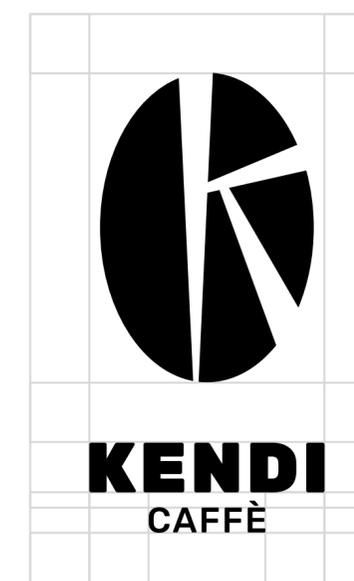
Questi sono gli output di progetto corrispondenti al refresh della **Brand Identity** costruita per il Cliente.

# CAFFÈ KENDI

36

Vista la recente fondazione di una torrefazione in Macedonia e trattandosi della sua prima azienda, il Cliente desiderava, attraverso il proprio **brand**, comunicare al meglio la sua storia e i metodi di tostatura usati.

Si è rivolto quindi a JEMP con lo scopo di sviluppare la **Brand Identity**, a partire dal nome e dal logo, per poi progettare un'Immagine Coordinata che comprendesse la creazione del **packaging** per i suoi diversi prodotti, in svariati formati (sottovuoto, sacchetti di carta, confezioni in latta).



Per raggiungere questi obiettivi, si è pensato di dividere il progetto in 3 fasi nel modo seguente.

**01**

## ANALISI E RICERCA

Dialogo con il cliente, focus su cosa comunicare dell'azienda e come.

**02**

## BRAND IDENTITY

Definizione dell'immagine dell'azienda (logo, palette, payoff,...).

**03**

## PACKAGING DESIGN

Creazione di packaging per i vari prodotti venduti.

# DESIGN



JEMP, dopo aver definito nome e valori della brand, ha selezionato dei colori e delle font che lo rappresentassero e ha progettato il logo. Dopodichè ha creato il **design del packaging**, ideando un pattern da applicarvi, disponibile in diverse varianti cromatiche.

Nato dalla volontà della cliente di festeggiare un traguardo personale, questo progetto è consistito nella progettazione e realizzazione di **filtri Instagram** per promuovere la sua azienda di gioielli e non solo.



## DESIGN



Il primo degli output è stato pensato per consentire ai clienti dell'attività di **provare virtualmente** i prodotti. In questo modo, è possibile cambiare il colore del gioiello a proprio piacimento per effettuare la scelta che più soddisfa le proprie richieste.

Un ulteriore output è stato realizzato con l'obiettivo di creare un prodotto che potesse essere utilizzato e pubblicizzato indipendentemente dall'azienda.

IT

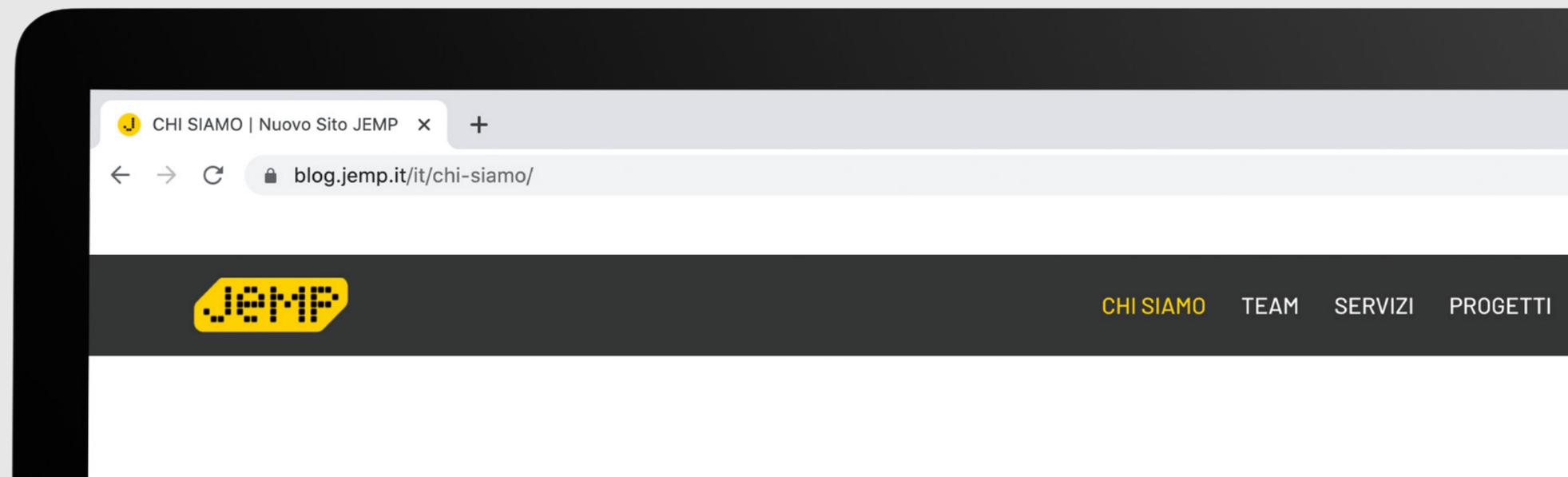


# SITO JEMP

42

IT

In seguito al rifacimento della nuova Brand Identity di JEMP, è stato necessario aggiornare anche il **Sito**. È stato quindi strutturato un team che portasse a termine sia la progettazione grafica del sito, che la sua implementazione con **Wordpress**.



Il progetto si è diviso in due macrofasi:

1. Realizzazione dell'output visivo e del prototipo grafico del sito su Figma, con un attento studio della UX/UI.
2. Implementazione con Wordpress e Divi.

**01**

## UX/UI DESIGN

Progettazione dell'esperienza di navigazione sul sito e grafica (icone, contenuti, copy...).

**02**

## IMPLEMENTAZIONE

Implementazione delle pagine del sito tramite WP, creazione preset, implementazione plugin.

**03**

## TESTING & DEPLOYMENT

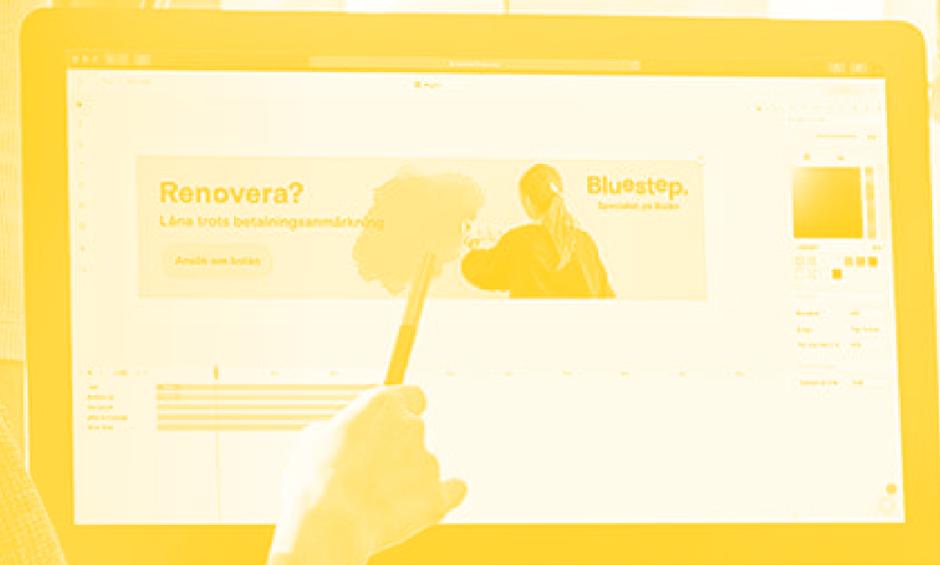
Testing finale e lancio del sito.



Di seguito sono riportate alcune schermate del sito.

# PROGETTI TRASVERSALI

Per garantire l'output migliore, l'offerta è modellata sulla base delle esigenze del cliente. Di seguito, sono riportati progetti trasversali, che coprono varie aree di servizi.



# HIMMEDIATA

46

PROGETTI TRASVERSALI



Himmediata è una giovane azienda composta da professionisti che operano nel settore del Real Estate da oltre 20 anni. Il Cliente si è rivolto a JEMP per **rinnovare il proprio business** tramite un'**analisi strategica del brand** e la conseguente definizione di una **strategia social** ad hoc.

HIMMEDIATA



Dopo una fase preliminare di comprensione della value proposition aziendale che ha direttamente coinvolto il cliente, il lavoro è stato diviso in 3 macro-fasi, ulteriormente suddivise al loro interno.

**01****BUSINESS**

Analisi di mercato (comprensione dei servizi offerti dall'azienda, trend del mercato, segmentation...).

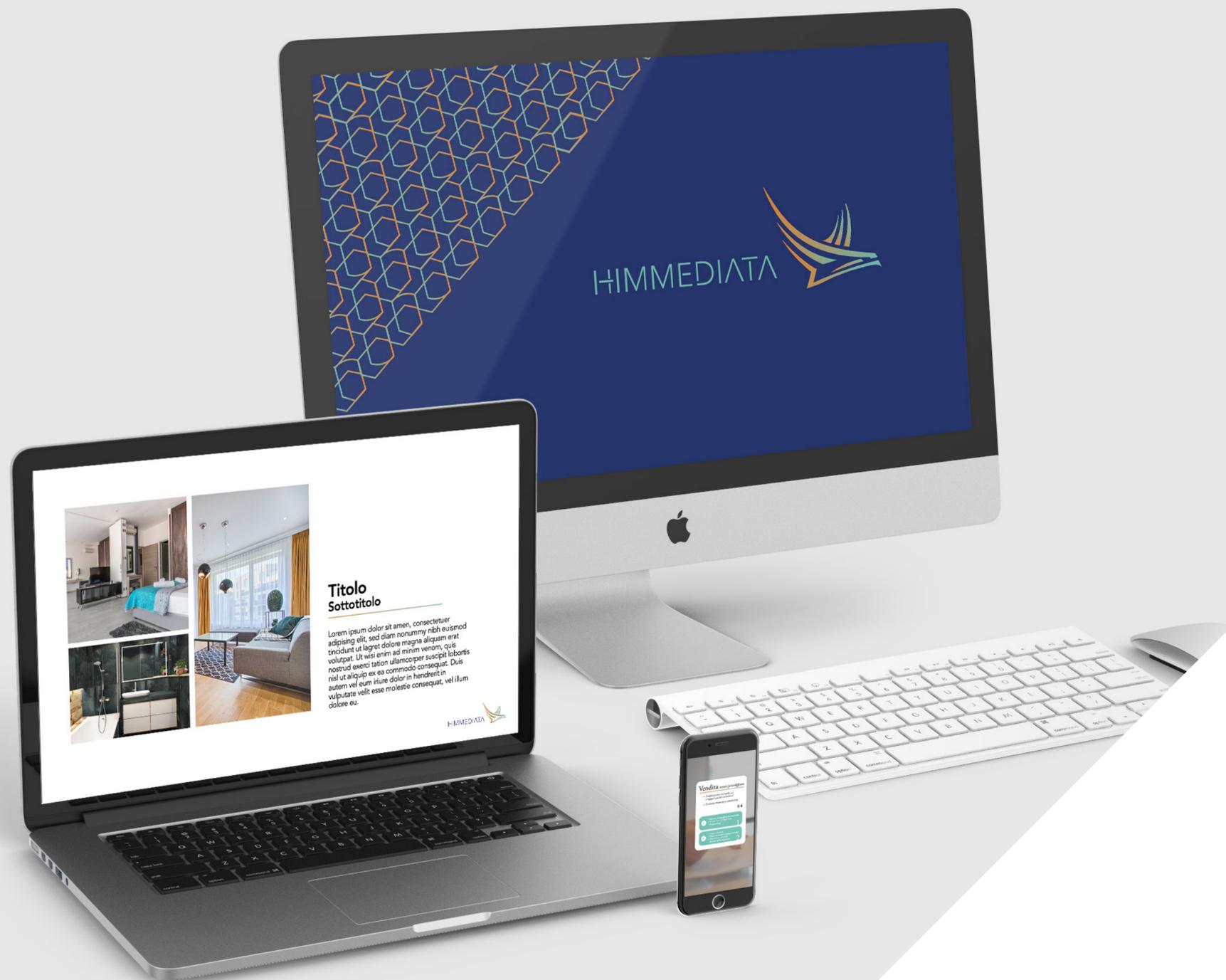
**02****BRAND IDENTITY**

Definizione dell'immagine dell'azienda (logo, palette colori, tipografia...).

**03****COMUNICAZIONE**

Definizione della strategia comunicativa (analisi dei competitors, scelta canali...).

## PROGETTI TRASVERSALI



Sono riportati di seguito diversi esempi dell'**Immagine Coordinata** ideata da JEMP.

# MAGNETIC MALLETT

49

PROGETTI TRASVERSALI

Nel 2018, il cliente Meta Ergonomica era determinato al lancio internazionale del proprio prodotto di innovazione **Magnetic Mallet**, un sistema per la chirurgia orale basato su tecnologia magneto-dinamica.

Si è rivolto a JEMP per un'**Analisi di mercato** e un **Rebranding** totale, portando al **redesign del sito web** e studio della **strategia social**.

magnetic  
M A L L E T

## MAGNETIC MALLETT

50

Dalla consulenza di JEMP è nata **Osseotouch**, brand del settore chirurgico-odontoiatrico. È riportato di seguito uno degli output di progetto, la brochure di Magnetic Mallet rispettante la nuova Brand Identity aziendale ideata da JEMP.



Il progetto è stato suddiviso in 3 sotto-progetti, in modo che l'output finale fosse conforme alle normative definite dalle **certificazioni europee** (CE) e **statunitense** (FDE).

**01**

## STRATEGIA

Creazione del sito ex-novo, SEO/SEM ed implementazione di campagne Google Ads in italiano e inglese.

**02**

## DESIGN DEL PRODOTTO

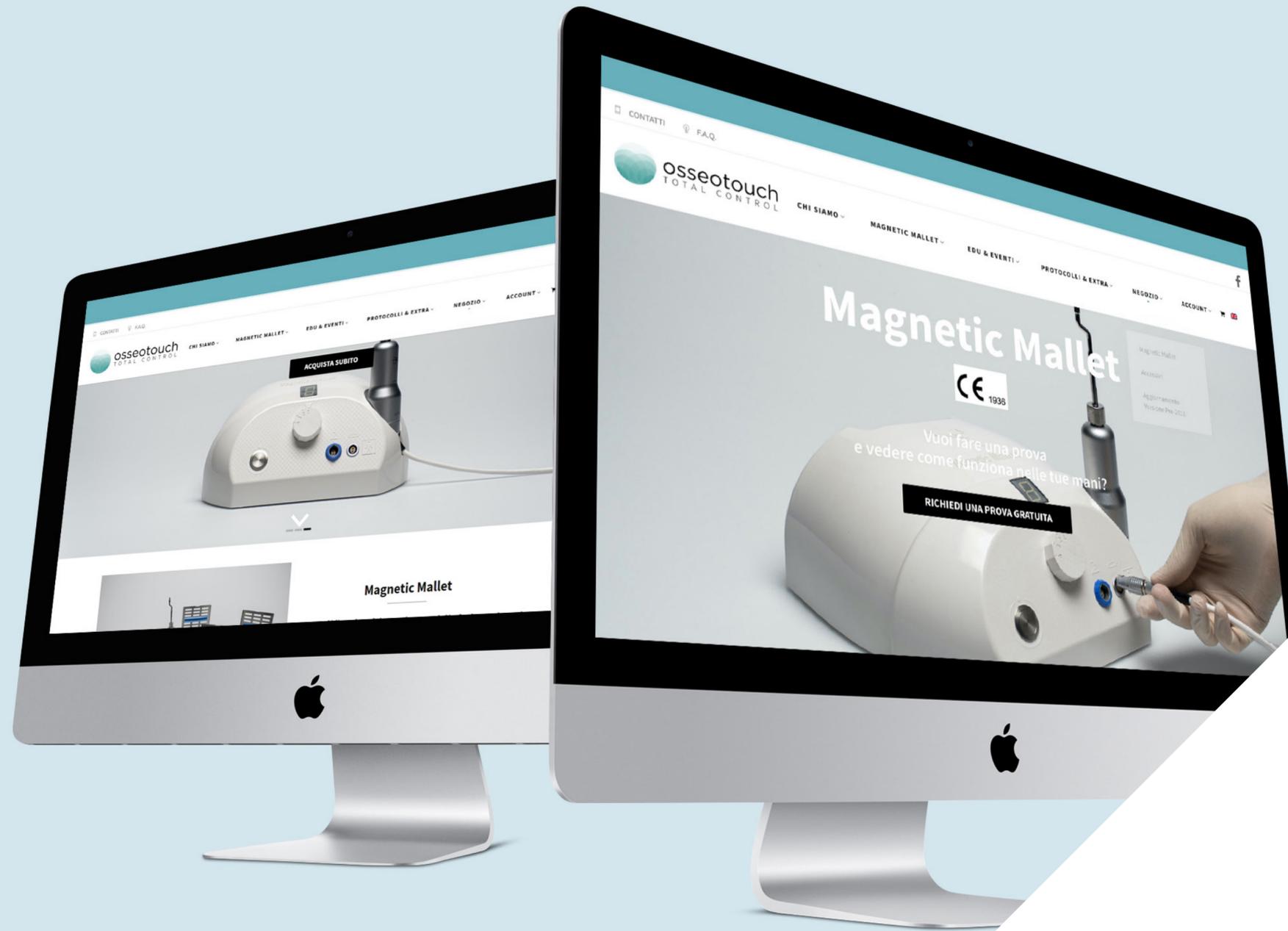
Riprogettazione del prodotto esistente in conformità con le certificazioni CE e FDE.

**03**

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

Creazione di una strategia per espandere il mercato e lanciare la nuova versione del prodotto.

## PROGETTI TRASVERSALI



Sono riportati di seguito gli output di progetto corrispondenti al sito web creato per l'azienda, sviluppato curando UX e UI. Esso include un **e-commerce internazionale** ed è ottimizzato per SEO e SEM.

# CONSULENZA



# GIAMBELLINO

54

CONSULENZA

La **Cooperativa Sociale Comunità del Giambellino** è un'organizzazione no-profit che opera per il **sostegno, l'accoglienza e l'educazione** delle persone più bisognose della comunità.

A seguito dell'ottenimento di un fondo dalla fondazione Cariplo, l'azienda si è rivolta a JEMP per riformare l'organizzazione interna, sia a livello di **processi aziendali** che sul piano di **software gestionali** e **infrastrutture informatiche**.



Per capire al meglio come raggiungere gli obiettivi è stato necessario determinare diverse fasi che si sono svolte in stretta collaborazione con responsabili e impiegati della comunità.

**01**

## ANALISI SITUAZIONE

Analisi situazione AS-IS, cruciale per capire l'attuale stato dell'azienda.

**02**

## MAPPATURA PROCESSI

Ideazione, rappresentazione dettagliata e ridisegno dei processi aziendali.

**03**

## IMPLEMENTAZIONE

Implementazione con l'approccio del Service Design.



## CONSULENZA

Con questo progetto sono stati mappati tutti i processi aziendali al fine di permettere una migliore efficacia nello svolgimento delle attività del cliente.

# EXPERIS ACADEMY

57

CONSULENZA

L'obiettivo di questo progetto è stata l'**erogazione di formazioni** ad un Master di Project and Cost Management, dedicato a giovani laureati compresi tra i 25 ed i 30 anni.



Experis<sup>TM</sup>  
Academy

ManpowerGroup

A seguito di una fase preliminare per la preparazione delle competenze e l'allineamento temporale con il programma del Master, è stato utilizzato il modello **Harvard BR** per lo sviluppo dell'output.

**01**

## RICERCA E STRUTTURA

Fondamenta e adattamento del case, strutturazione della formazione.

**02**

## EROGAZIONE FORMAZIONI

Prima formazione sul Case  
Formazione WBS e Gantt  
Seconda Formazione sul Case.

**03**

## CONSEGNA VALUTAZIONI

Consegna delle valutazioni agli studenti.



Experis™  
Academy  
ManpowerGroup

Al termine delle formazioni esposte agli studenti è stato tenuto un **Business Game** per la formulazione di un piano strategico, risolto e discusso dagli studenti per mettere in pratica le conoscenze acquisite precedentemente.

Il progetto nasce dalla necessità del cliente di offrire un'esperienza il quanto più completa ed efficiente per le attività svolte da aziende e studenti all'interno del laboratorio di Reggio Emilia dello **"Human & Technology Training Center"**.



## HUMAN & TECHNOLOGY TRAINING CENTER

Digital District · RE

Per una maggiore specializzazione verticale dell'utente finale, è stato adottato un approccio innovativo in merito alle tecniche impiegate in fase di formazione. La risposta consulenziale di JEMP si è così articolata in tre fasi principali:

**01**

## **ANALISI**

Analisi esterna dei competitors e valutazione interna delle tecnologie disponibili attualmente.

**02**

## **SINTESI INFORMAZIONI**

Elaborazione di suggerimenti alla didattica e proposte di investimento con relativa stesura del report.

**03**

## **CLOSING FINALE**

Discussione e presentazione di analisi e proposte nell'ambito della digitalizzazione e dell'industria 4.0.



## CONSULENZA

In fase conclusiva si è riportato al cliente il lavoro di ricerca effettuato e discussa la fattibilità e operatività delle implementazioni e modifiche maturate durante l'esecuzione.



SEGUITECI SU:



