

# Work Connection

Ateliers innovativi per  
freelance e pmi ambiziosi

*ottobre 2020 - giugno 2021*

il calendario degli ateliers



---

Rosalia  
**DiMURO**

DOTTORE COMMERCIALISTA

*Mercoledì 28 Ottobre, h12.00*

## **Talk gratuito - Brand di successo: come la loro storia può aiutarti a creare la tua.**

**con LeGabrielle handmade shoes, dott. commercialista Rosalia Di Muro, Elena Maria Cito, digital content creator**

La decisione di partire con un progetto business richiede coraggio, determinazione e passione. Gabriella Sala founder di "Le Gabrielle shoes" ci racconta la sua esperienza e di come sia riuscita a combinare artigianato, arte e tradizione. Rosalia Di Muro e Elena Maria Cito metteranno in evidenza i benefici che il commercio on line e una buona comunicazione web possono apportare ad un brand.

---

*Mercoledì 18 Novembre, h12.00*

## **I segreti fiscali per la trasformazione aziendale. Come, quando e perché far evolvere la tua attività.**

**con dott. commercialista Rosalia Di Muro**

Iniziare a piccoli passi è la scelta migliore, ci permette di avere consapevolezza del nostro lavoro. Capire quale possa essere l'evoluzione dell'attività è la lungimiranza che fa di te un imprenditore. In aula parleremo di come una partita iva cresce e si trasforma, quando questo deve accadere e soprattutto perché dovrebbe trasformarsi. Ti illustrerò quali sono i benefici e le agevolazioni che portano a nuove decisioni. Un progetto imprenditoriale dipende dagli obiettivi, da come intendi ottenere le risorse finanziarie e da un insieme di altri elementi strategici e fiscali.

Sono Lia Di Muro (Rosalia all'anagrafe), dottore commercialista in Bologna. Il mio obiettivo è quello di strutturare un brand e accompagnarlo verso la crescita. Organizzo Ateliers virtuali e live per promuovere la creatività imprenditoriale.

Mercoledì 9 Dicembre , h12.00

## **Brand Heritage: ricercare le nostre unicità per costruire il Personal Storytelling**

con Costanza Menchi, docente universitaria di Fashion Studies presso la Florida State University - Richmond University - Smith College - IED Firenze

Il Brand Heritage è la parte della Brand Identity che permette di rendere unico il proprio marchio, valorizzandone il patrimonio storico. Insieme capiremo quali sono gli strumenti per raccontare al meglio la storia del proprio brand attraverso social media marketing e storytelling. Ci concentreremo su 5 valori: storia , longevità, valori fondanti, simbolismo, track record.

Sono Costanza Menchi, docente universitaria di Fashion Studies nelle Università americane in Italia, tra le quali Richmond University e Smith College, Coordinatrice del Programma di Fashion Merchandising and Communication presso la Florida State University a Firenze, insegno dal 2010 in IED Firenze. Storica della Moda e del Made in Italy, mi occupo di ricerca, valorizzazione e promozione dell'artigianato artistico, attraverso lo studio del Brand Heritage e degli Archivi della Moda, in collaborazione con Musei e Collezioni pubbliche e private.

---

Martedì 12 Gennaio, h15.00

## **Talk gratuito - Progetto Business: come partire da un'idea e trasformarla in opportunità imprenditoriale.**

con Sara Malaguti, digital coach; avvocatessa Silvia Giorgi (normativa e tutela); dott. commercialista Rosalia Di Muro (fiscaltà e business plan); dott. commercialista Federica Dotta (bandi e finanziamenti); LaMilanese fashion brand (impresa e progetti benefici).

Cos'è una business idea, come sostenerla finanziariamente, come definire una strategia digitale, il business plan che definisce il progetto imprenditoriale, gli aspetti legali da tenere in conto. Un imprenditore parte da un'idea e la perfeziona nel tempo. Si può creare un'azienda senza inventare nulla di nuovo.

---

Giovedì 21 Gennaio, h12.00

## **Non ho parole: tirare fuori l'identità verbale di un brand. Come usare le parole per farti conoscere mettendo in risalto quello che ti rende speciale.**

con Chiara Gandolfi di BalenalaB, verbal designer

La personalità fa parte dell'identità di un brand. Insieme vedremo come si costruisce già a partire dal nome e dal payoff e prosegue con il tono di voce, il modo in cui dice quello che dice in tutto ciò che scrive e racconta. Come puoi lavorare con le parole per esprimere il carisma del tuo brand? Come usarle per farti conoscere al tuo pubblico mettendo in risalto quello che ti rende speciale e diverso? Vieni a scoprirlo a Non ho parole.

Sono Chiara Gandolfi, verbal designer. Progetto l'identità dei brand dal punto di vista del linguaggio: nome, payoff, testi, tono di voce. Porto alla luce la loro verità e la trasformo in promesse verbali, do forma alla loro personalità per renderli indimenticabili. Vivo a Parigi. Sul web sono BalenalaB.

Venerdì 12 Febbraio, h12.00

## **Brand identity. A qualunque attività ne serve una, ma di che si tratta?**

con **Bonnie Decavel, brand identity specialist**

Questa consulenza serve per familiarizzare con il concetto di Brand Identity e, di conseguenza, per comprenderne a fondo il potenziale. Esamineremo gli elementi principali che compongono la BI e i motivi che la rendono fondamentale, analizzando alcuni case study e con uno zoom speciale sulla sua applicazione negli ambienti di lavoro virtuali e reali.

Sono Bonnie Decavel, figlia d'arte, introdotta fin da giovanissima nel campo della scenografia e della decorazione. Laureata in graphic design, mi sono specializzata nella creazione e gestione di brand identity, dalla progettazione del logo fino all'interior design di una boutique di marca.

---

Venerdì 26 Febbraio, h12.00

## **Inbound marketing. Vuoi essere calamita o megafono?**

con **Sara Malaguti di Flowerista, digital coach**

In questa lezione scopriremo come attrarre clienti in target con i giusti contenuti. Sostenibilità è una parola che ben si adatta anche alla comunicazione: dire di meno, ma meglio non è solo uno slogan, ma una vera e propria strategia che può essere messa in atto con successo da tutti noi.

Sono Sara Malaguti, consulente di comunicazione digitale con la passione per i fiori. Offro corsi e consulenze a chi vuole migliorare la propria strategia di comunicazione digitale, sui social e non solo.

Venerdì 12 Marzo, h12.00

### **La filosofia win to win: le partnership tra aziende prima e dopo la pandemia.**

con Angelo Grossi, Istituto nazionale per la comunicazione

Come nasce una collaborazione tra aziende, i diversi tipi di collaborazioni, l'importanza di avere gli stessi obiettivi e come comunicare al meglio la strategia. Acquisiremo i principali strumenti di lavoro attraverso case study, definiremo quali utilizzare per essere vincenti. Impareremo a riconoscere qual è la scelta giusta per il nostro business, come usare la comunicazione per valorizzare il brand e il progetto. Collaborare vuol dire evolversi e crescere.

Sono Angelo Valentino Grossi, mi occupo da 10 anni di strategie di comunicazione per grandi brand e associazioni. Lavoro presso l'Istituto nazionale per la comunicazione. Sono curioso del mondo e appassionato di tutto quello che la comunicazione riesce a generare

---

Venerdì 26 Marzo, h12.00

### **Individuare le categorie di spesa. Le buone abitudini per non perdere di vista tasse, costi e amministrazione**

con Chiara Battaglioni, Professional Organizer

Questa consulenza fa per te se non hai (ma vorresti avere) consapevolezza di quante e quali sono le tue spese legate al lavoro, hai provato diversi metodi per tenere i conti del tuo business ma non hai ancora trovato quello che fa per te, hai un metodo che ogni tanto funziona, ogni tanto no: vorresti rifare il punto della situazione. Individuiamo le categorie di spesa, progettiamo un foglio excel, istituiamo le buone abitudini di registrazione, lasciamo lo spazio per le tasse.

Sono Chiara Battaglioni, professional organizer, offro consulenze individuali e percorsi formativi a freelance, manager e imprenditori che cercano di ottenere risultati migliori imparando a gestire spazi, tempi e persone nel proprio lavoro.

---

Lunedì 12 Aprile, h12.00

## **Brand protection. Rischi e tutela del marchio nel mercato digitale e reale** con THINX Intellectual Property Protection SRL

L'e-commerce offre alla PMI e alle START UP uno strumento immediato di comunicazione con i consumatori e un facile accesso ai mercati esteri. E' importante conoscere i requisiti per creare un marchio che sia elemento strategico di comunicazione per l'azienda e sapere quali sono gli strumenti per proteggere e valorizzare il proprio brand sia nel mercato reale che digitale.

THINX è una boutique Intellectual Property che ha sviluppato esperienza nel support delle start-up, nel campo del naming, della protezione dei marchi, nella valutazione degli assets IP, nella protezione del software sia in Italia che all'estero. Ama lavorare a fianco del cliente, aiutandolo a gestire il suo portafoglio di proprietà intellettuali rispettando i budget e le esigenze di protezione.

---

Sabato 24 Aprile, h12.00

## **Crea il tuo sito web professionale. Soluzioni e prezzi disponibili sul mercato con un focus su uno degli strumenti più utilizzati: Wordpress.**

con Antonello Di Muro, web developer

Una lezione per prendere coscienza, trovare le soluzioni migliori disponibili sul mercato, capire quale conviene per voi. Vi renderete conto che realizzare un sito è un'occasione per avanzare nel business, oltre che un passo verso i vostri clienti.

Prenderete coscienza delle soluzioni e dei prezzi disponibili sul mercato con un focus su uno degli strumenti più utilizzati: Wordpress.

Sono Antonello Di Muro, vivo in Belgio, ho lavorato per una multinazionale in campo dell'informatica bancaria, sono appassionato di innovazione e creazione di impresa. Ho fondato BottegaWeb per aiutare imprenditori e società a creare siti web piacevoli e flessibili.

---

Mercoledì 14 Maggio , h12.00

## **Business to Business o Business to Consumer? Dall'idea al contenuto: i canali e gli strumenti per amplificare la comunicazione online del tuo brand con Laura Fazzolari, digital strategist e consulente seo e Federica Lamberti, digital consultant**

Creare contenuti di valore per il tuo target è una strategia che ti permette di differenziarti dai tuoi concorrenti e intercettare i tuoi utenti più facilmente. Come crearli e diffonderli senza sprecare energie? Dalla creazione di un blog, alla gestione di una Newsletter, fino alla pubblicazione sui Social Network più adatti alla tua attività: esempi pratici per comunicare al meglio la tua azienda o professione.

Sono Federica Lamberti, Digital Consultant, curo la presenza digitale di professionisti, brand e aziende. Creo strategie social per clienti B2B e B2C occupandomi di piani editoriali, creazione e pubblicazione di contenuti sui social media. Con un approccio data driven supporto i miei clienti anche su temi come user experience, e-mail marketing e copywriting.

Sono Laura Fazzolari, Digital Strategist e consulente SEO. Aiuto le PMI a farmi conoscere sul web pianificando la pubblicazione dei contenuti. Dal sito web, al blog aziendale, ai social network: ti aiuto a farti conoscere.



Venerdì 28 maggio, h 17.00

## **Meeting con degustazione di tè a domicilio - Mindset: la parte vincente della creazione del proprio business**

con Emanuela Garau, imprenditrice, psicologa e nutriterapeuta.

Quando si crea la propria attività è facile perdersi nei meandri di tutto quello che si deve fare per far decollare il proprio business: To-Do lists infinite, ansia di far bene, ore ed ore di formazione sulle ultime tecniche di marketing, sensazione di non aver fatto abbastanza. Il risultato? Non si ha più energia e si finisce in burn-out. E' quello che succede quando si pensa che ci sia un solo modo di lanciare il proprio business e si prova in tutti i modi a far corrispondere quel modello a se stessi. Il segreto invece è di concepire il business come una estensione di sé, del proprio essere. Per riuscirci però bisogna veramente conoscere se stessi, le proprie forze e insicurezze, le paure e i blocchi e oltrepassarli lavorando in profondità sul proprio mindset per crearne uno vincente.

Sono Emanuela Garau, imprenditrice, psicologa e nutriterapeuta e vivo a Bruxelles. Ho lanciato il mio business nel 2017 e dal 2020 aiuto gli altri psicologi e coach a far crescere la loro attività oltrepassando le paure e credenze limitanti e aiutandoli a trovare in loro stessi le risorse che hanno sempre cercato al di fuori.

---

Venerdì 25 - Lunedì 28 Giugno 2021 @ Palazzo Matilde, Borgo di Acerenza (Basilicata)

## **RETREAT DI FINE ANNO con formazione, creatività e relax**

Un' esperienza coinvolgente e interattiva a conclusione della stagione di Work Connection, per confrontarci sulle tematiche trattate in aula, approfondirne di nuove e concederci un po' di relax.

*Il programma dettagliato del week end è in via di definizione.*

## Alcune info utili

**Work Connection**, è un'aula virtuale che **sostiene freelance e microbrand**. La consulenza del dottore commercialista si estende ed abbraccia materie complementari al tema fiscale con il supporto di altre figure professionali.

Pensa alla **borsa valori dei mercati finanziari e allo scambio** che si aziona in quel contesto, è la stessa **contaminazione** che si realizza in questo atelier.

La **formazione viene modulata dal relatore del giorno** e consente l'**approfondimento dei temi** pensati per **evolvere il proprio business**.

**€ 38** per **1 lezione**,

**€100** (anzichè 114) per **3 lezioni** a scelta tra quelle in calendario,

**€330** (anzichè 418) per l'intero percorso di **11 lezioni (è escluso il retreat di fine anno)**.

Il programma prevede inoltre alcuni talk gratuiti ed un retreat finale in presenza nel Borgo Storico di Acerenza, in Basilicata.

**La lezione è confermata se vi è un numero minimo di 8 iscrizioni.**

Qualche minuto prima dell'inizio della lezione ti arriverà via mail il link di accesso all'aula Zoom.

L'intervento verrà registrato e i partecipanti potranno assistervi anche in differita.

Grazie, spero di rivederti in aula!

Se hai qualche dubbio puoi scrivermi via [rdm@rosaliadimuro.it](mailto:rdm@rosaliadimuro.it) o consultare [rosaliadimuro.it/ateliers](https://rosaliadimuro.it/ateliers).