

Milano, 19 aprile 2016

Dichiarazione di Osvaldo Adinolfi, Senior Vice President and Creative Director Edelman:

“Viste le discussioni svoltesi durante il Convegno, vorrei sottolineare due aspetti fondamentali

1) La soluzione nei rapporti Agenzia-Cliente è nella sostituzione del concetto di “Vs”, cioè di Agenzia contro il Cliente, con il concetto di “Tgh”, ovvero insieme e con il Cliente. Quindi il Cliente deve guidare l’Agenzia e a sua volta l’Agenzia deve saper interpretare- Prima di aprire il profilo su Facebook, il cliente deve avere le idee chiare sul perché farlo.

2) la Capacità di riconoscere e di voler pagare Il Valore delle Idee. Oggi le Aziende, soprattutto in questo periodo di crisi, sono abituate a pagare poco l’esecuzione dell’evento ma NON l’evento. Le idee innanzitutto bisogna individuarle, riconoscerle e dare loro il vero valore. L’Idea è la parte progettuale. E’ come farsi costruire la casa dall’architetto e pagare solo la costruzione e non l’architetto. Non esistono idee che non costano niente. Ogni idea ha un valore e un costo.

Sono le soluzioni che si vengono a creare che aiutano le agenzie a lavorare CON il Cliente e non contro.”.