



PRIMO ROUND
digital events & communication

PRIMO ROUND srl

Società Benefit

Relazione d'impatto

31 dicembre 2023

Lettera dell'amministratore

Ciao a tutti,

con questa prima Relazione di Impatto, apriamo una nuova pagina della nostra storia. Quest'anno siamo ufficialmente diventati una Società Benefit. Sì, ci siamo presi un impegno importante: **far crescere Primo Round** non solo come partner digitale, ma come realtà che porta un **impatto positivo a lungo termine**, per i clienti, il team e anche per l'ambiente.

Lungo la strada abbiamo **consolidato collaborazioni** che durano da anni e che per noi sono molto più che rapporti di lavoro: sono partnership. L'84% del nostro fatturato viene da clienti che continuano a credere in noi anno dopo anno, alcuni da oltre un decennio. Questo non solo ci rende felici, ma ci conferma che **il nostro modo di lavorare**, fatto di fiducia, soluzioni mirate e continuità, fa davvero la differenza.

continua ->



Lettera dell'amministratore

Ma il nostro impegno non finisce qui. Siamo fieri di **investire nel nostro team, senza compromessi**: valorizzando i talenti, puntando sulla formazione e, perché no, mantenendo un ambiente di lavoro che mette le persone al centro, impegnandoci per voler offrire la migliore opportunità possibile per fare **il lavoro che ci gratifica** e al tempo stesso ci stimola a diventare, ogni giorno, dei professionisti più bravi del giorno precedente.

Essere una Società Benefit significa **fare le cose per bene**, ma anche a modo nostro, con un approccio trasparente, concreto e un pizzico di umorismo. Guardiamo avanti, consapevoli che questo è solo l'inizio e che il meglio lo costruiremo, come sempre, insieme a voi.

Grazie per la fiducia e per l'avventura che viviamo fianco a fianco.

A presto,
Marco

Amministratore, Primo Round srl - Società Benefit

Mission e Vision

“Il segreto del successo è la costanza nel perseguire lo scopo.”

Benjamin Disraeli

Mission

Il nostro obiettivo è quello di accompagnare le aziende in un **percorso di crescita digitale**, fornendo strategie di comunicazione all'avanguardia e soluzioni personalizzate che possano davvero fare la differenza. Crediamo che ogni progetto sia unico e meriti un **approccio dedicato e su misura**, capace di esprimere l'identità e i valori del cliente attraverso esperienze digitali che catturino l'attenzione e stimolino il **coinvolgimento**.

Con una **specializzazione mirata** nei settori dell'editoria e della nutraceutica, mettiamo al centro delle nostre strategie l'innovazione e la qualità, collaborando a stretto contatto con i nostri clienti per realizzare piattaforme, eventi digitali e congressi che siano in linea con le loro aspirazioni. In ogni progetto, Primo Round si impegna a tradurre idee in realtà, offrendo un supporto completo che unisce **competenze tecniche, creatività** e una profonda **conoscenza del mercato** per produrre **risultati tangibili** e sostenibili.

Mission e Vision

“Le grandi cose non si fanno per impulso,
ma per una serie di piccole cose messe insieme.”

Vincent Van Gogh

Vision

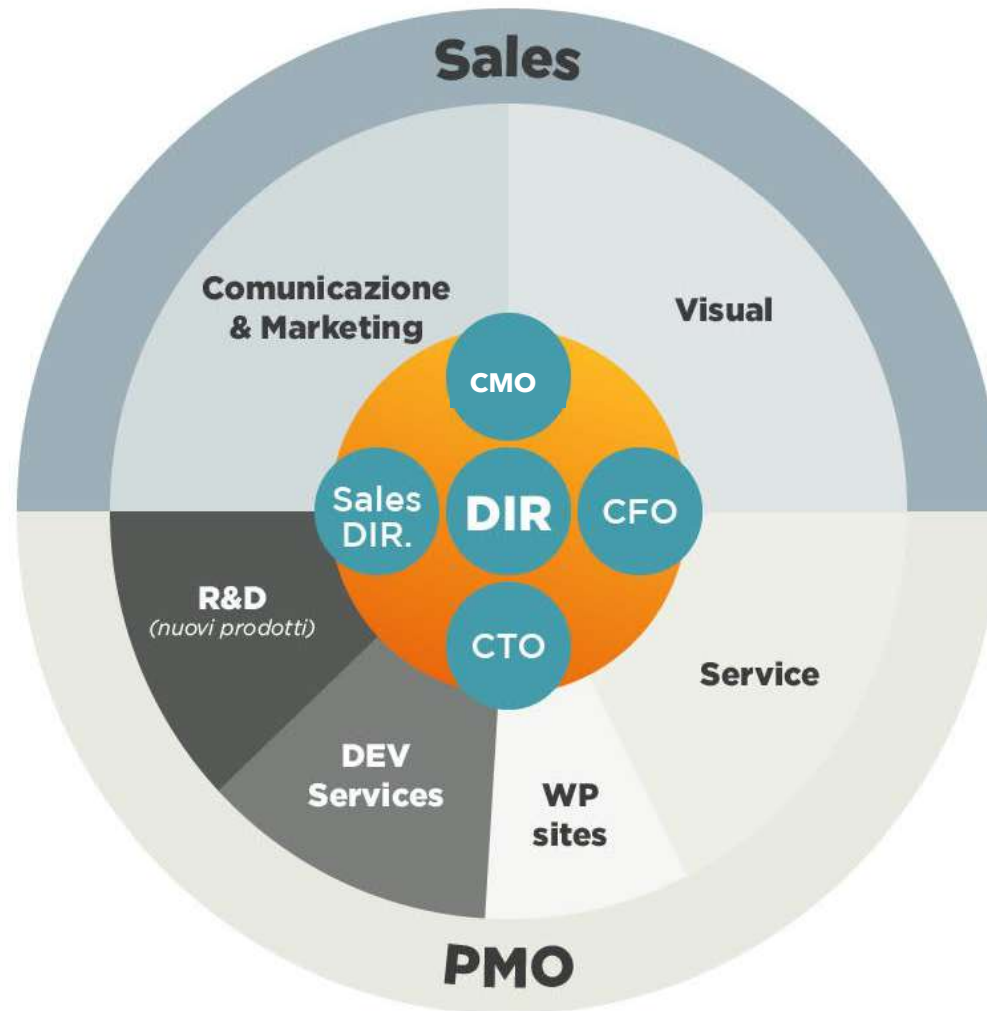
Immaginiamo un futuro in cui **Primo Round** sia sinonimo di eccellenza e innovazione nel campo della comunicazione digitale e dell'organizzazione di eventi, riconosciuto come un **partner indispensabile** per le aziende che vogliono distinguersi in un panorama sempre più competitivo. Attraverso l'uso sapiente delle strategie integrate e delle tecnologie digitali, aspiriamo a ridefinire il modo in cui le aziende interagiscono con il loro pubblico, promuovendo **esperienze coinvolgenti e memorabili**.

Vogliamo costruire un **ecosistema di relazioni di lungo termine** che vadano oltre il rapporto cliente-fornitore: ci proiettiamo verso un futuro di innovazione continua, in cui ogni progetto diventa un'opportunità per crescere assieme ai nostri clienti e al nostro team, realizzando una visione condivisa, orientata al **bene comune** e alla **crescita**, con **affidabilità** e **passione**.

Il team



La nostra organizzazione



Chi è Primo Round

Siamo un'azienda che sviluppa prodotti e servizi per elevare l'**efficacia della comunicazione per eventi e brand**. Da sempre specialisti e costruttori di interazione durante i meeting, eventi e corsi di formazione, coniughiamo strumenti di comunicazione e teamworking grazie alla tecnologia più innovativa.

Primo Round è specializzata nell'utilizzare gli **strumenti digitali per creare occasioni di comunicazione e contatto** con potenziali nuovi clienti grazie a soluzioni che integrano l'interattività alla progettazione dell'intera strategia di comunicazione sia PUSH, tramite advertising e campagne di comunicazione, che PULL, sfruttando content marketing e sistemi di automazione delle campagne (landing page e email marketing).

L'expertise in ambito digitale copre anche lo sviluppo di **soluzioni web based** sia per **siti web tradizionali** che per e-commerce, come pure lo **sviluppo di App**.



Artigiani digitali

Chiamaci pure **artigiani digitali**: costruiamo identità online e le facciamo crescere. Abbiamo un ingrediente segreto che concretizza collaborazioni solide e durature: la **relazione** con il cliente.

Come trasformiamo le idee in realtà?

- 👉 **Supportiamo** il design iniziale della strategia
- 👉 **Guidiamo** l'impresa verso le migliori soluzioni per svilupparla
- 👉 La **realizziamo!**

Tanti punti di vista, un'unica squadra vincente che si occuperà di ogni dettaglio del tuo progetto: tutti insieme, **siamo il tuo partner digitale**.

Strategia

Gestione
progetti e
analisi
performance

Comunicazione
digitale e ADV

Eventi
digitali e
ibridi

Sviluppo e
web design

Le nostre *Are* di intervento

Aiutiamo a **comporre** soluzioni inimitabili.

Digital | Events | Communication

Non solo servizi: la nostra *piattaforma*

"Primo Round" è, prima di tutto, il nome della nostra **piattaforma per eventi digitali e non**: un sistema di distribuzione di contenuti, di interazione e di raccolta feedback dei partecipanti a un evento, che, in questo modo, possono interagire sia durante l'evento stesso, oltre i confini fisici della location, in uno spazio allargato che coinvolge anche i più importanti social network.

L'**interazione** si realizza secondo diverse modalità: i partecipanti possono esprimere preferenze, commentare e dare feedback sui contenuti, condividerli con amici e contatti, approfondire eventuali messaggi, e partecipare direttamente alla generazione dei contenuti stessi (User Generated Content). Primo Round ha sviluppato la propria piattaforma webinar nel 2014. Ad oggi è attiva da oltre 10 anni ed è stata utilizzata, nel tempo, da clienti di settori e dimensioni differenti.

Negli ultimi 2-3 anni, ha erogato circa 3.000 ore di webinar e live streaming per i nostri clienti, aiutandoli a raggiungere oltre 150.000 loro clienti.

Solamente nel 2022-2023, Primo Round ha erogato più di **300 eventi tra tavole rotonde**, live streaming e seminari online. Tutto questo è avvenuto grazie a una rete di tecnici altamente specializzata operativa in tutta Italia.

Società Benefit

Società Benefit

Le **Società Benefit**, note nel mondo come Benefit Corporation, rappresentano uno dei modelli più avanzati in termini di **impatto positivo sociale e ambientale d'impresa**. Sono società a scopo di lucro che integrano nel proprio oggetto sociale, oltre al contenuto della propria attività caratteristica, l'impegno di avere un impatto positivo sulla società e sull'ambiente individuando delle **finalità di beneficio comune** che siano attinenti alla propria attività e su cui l'azienda stessa si impegna per migliorare.

L'Italia dal 2016 è il primo Paese dopo gli Stati Uniti, ad introdurre le Società Benefit, una nuova forma giuridica d'impresa, che costituisce una solida base per allineare e proteggere la missione dell'azienda, oltre a creare valore condiviso nel lungo termine.

Dal **2023 Primo Round Srl diventa Società Benefit**, e nel proprio statuto inserisce i beneficiari delle proprie scelte e delle proprie iniziative.

[Seguiranno nelle prossime pagine]



Società Benefit

Le **Società Benefit** si impegnano a:

1. Integrare lo scopo di beneficio nel proprio statuto: Le società benefit includono nel loro statuto l'obiettivo di avere un impatto positivo su società e ambiente. Questo impegno consente di bilanciare l'interesse degli investitori con quello di tutti gli stakeholder, includendo dipendenti, comunità e ambiente, creando un modello di business orientato alla sostenibilità.

2. Misurare e comunicare il proprio impatto: Le società benefit adottano una valutazione rigorosa e trasparente del loro impatto sociale e ambientale. Attraverso una relazione di impatto annuale, integrano questa valutazione nella tradizionale reportistica aziendale, fornendo informazioni chiare e misurabili ai loro stakeholder.

3. Dotarsi di una governance responsabile: Le società benefit implementano una struttura di governance che si assicuri che tutte le attività aziendali perseguano un impatto positivo sulle persone, sulla società e sull'ambiente. Questa governance garantisce che gli obiettivi di beneficio comune dichiarati nello statuto siano effettivamente perseguiti e rispettati nel lungo termine.



Obiettivi specifici

Qualitativi e quantitativi

Obiettivi specifici

Con delibera dell'Assemblea, il 3 aprile 2023 **Primo Round srl ha assunto la qualifica di Società Benefit**, individuando all'articolo 4 dello statuto aziendale le finalità di beneficio comune che intende perseguire nello svolgimento delle proprie attività verso i portatori di interesse designati:

- **DIPENDENTI**
- **CLIENTI**
- **FORNITORI**



Dipendenti

Giusto compenso, giusto approccio

Non contempliamo lo **stage** se non con **finalità di assunzione**.

No stage non retribuiti, garantendo che ogni membro del nostro team venga adeguatamente compensato per il proprio lavoro e il proprio impegno.

Per lo stesso motivo, **concludiamo anticipatamente il percorso di apprendistato** al fine di procedere con l'assunzione prima dei termini pattuiti quando il dipendente si dimostra meritevole, senza attendere necessariamente i tempi impartiti dal contratto.



Dipendenti

Formazione

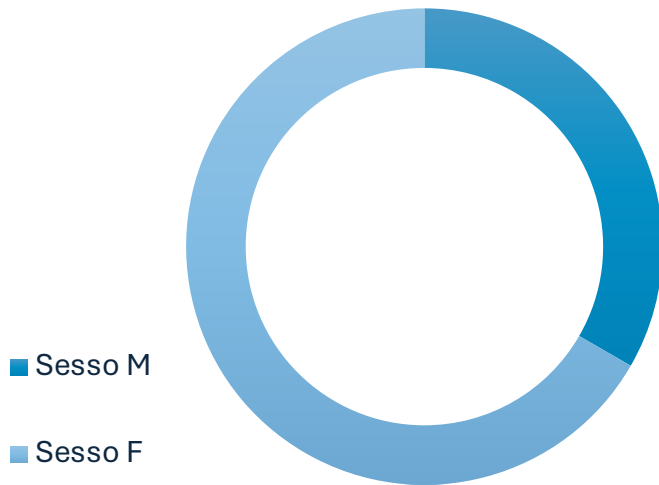
Nel 2023 il focus delle azioni si è concentrato sull'elevare il benessere e lo sviluppo professionale dei dipendenti. Abbiamo lavorato per garantire che ciascun membro del team avesse la migliore opportunità possibile per realizzare il proprio potenziale.

Ogni membro dell'azienda ha la possibilità di usufruire di differenti modalità di formazione come ad esempio:

1. budget annuale di **formazione individuale** di 1.000€
2. per gli investimenti formativi che superano questa soglia, abbiamo introdotto un "Patto di Stabilità", un accordo regolamentato che evidenzia il nostro impegno nel supportare il continuo sviluppo professionale dei dipendenti
3. la partecipazione a **fiere, eventi e congressi** pertinenti al settore è incoraggiata individualmente o per interi team
4. Inoltre, riteniamo che non si apprenda solo durante corsi e fiere: anche **giornate** di lavoro e approfondimento **esterne**, utilizzando il format della war-room per acquisire nuove competenze e affrontare sfide in modo collaborativo

I piani di formazione 1, 3 e 4 anche sono estesi anche ai nostri collaboratori in stage, riconoscendo l'importanza di investire nel talento emergente.

Dipendenti



Parità di Genere

Attualmente, il 67% dell'intero team è composto da donne.

Simile, anche la composizione del board di direzione che vede una percentuale femminile del 60%.

Dipendenti

Clima aziendale e 121 di confronto

Pianifichiamo incontri individuali annuali tra dipendente, manager di area e direzione.

Lo scopo è **analizzare il clima aziendale** e il **benessere individuale di ciascun membro** del team, in un ambiente sicuro di ascolto attivo e feedback.

Durante i '**121 di confronto**' i temi possono analizzare il livello di soddisfazione generale, i rapporti con i colleghi, la gestione e la leadership, il carico di lavoro, volontà di crescita, work-life balance e feedback sulla cultura aziendale.

Giornate di team building

Vengono organizzate attività con l'obiettivo di **rafforzare le dinamiche di squadra**, migliorare la collaborazione tra i membri e favorire la comunicazione e il senso di appartenenza.

Inoltre, organizziamo occasioni speciali per confrontarci sui **valori aziendali**, FIDUCIA-SINERGIA-VALORIZZAZIONE, e su come questi ultimi vengono applicati in modo virtuoso nel contesto aziendale.

Dipendenti

Work-Life balance e Smart Working

Lo **smart working** consente ai dipendenti di lavorare in modo flessibile, scegliendo luogo e orario, ben potendolo adattare alle proprie esigenze. In pratica, un cambio di approccio che punta più che altro al risultato.

Questa modalità di lavoro è stata utilizzata durante l'emergenza "Covid 19", dal 2020, in modalità agevolata.

Dal 2023 **Primo Round mantiene e regola a tutti i membri del team** gli effetti lo smart working come modalità effettiva di lavoro, anche dopo la cessazione dell'emergenza sanitaria.



Dipendenti

Buy Back

Per la cura degli stakeholder interni sono state definite alcune particolari azioni a favore del benessere e del bilanciamento vita/lavoro dei dipendenti: l'operazione di BuyBack nelle offerte commerciali tra Primo Round e healthcare company.

In quest'ottica di reciproca utilità nei confronti degli stakeholder esterni (i Clienti), Primo Round ha deciso di offrire un servizio di "free-health" tra i benefit aziendali, qualificata come **libero accesso a integratori e prodotti a supporto di una vita sana** nel contesto del quale i prodotti di alcuni dei nostri clienti si collocano perfettamente.

In tale contesto, Primo Round si impegna a ri-acquistare, dalle healthcare company con cui collabora, prodotti da offrire ai collaboratori a fronte di una scontistica commerciale leggermente meno favorevole.

Dipendenti

Obiettivi 2023	KPI
Apprendistato conclusi prima del tempo	1
Formazione - ore totali erogate	622
Formazione - ore pro capite	41
Formazione - budget investito % fatturato	1,5%
Buyback - budget investito % fatturato	0,5%
Giornate dedicate ai valori aziendali organizzate durante l'anno	1
Esperienze di “Team building” organizzate durante l'anno	2
Smart working – ore in un anno	4.700

Dipendenti

Obiettivi futuri

Durante il 2024, il board di direzione **valuterà la fattibilità** delle seguenti attività:

- **Certificazione ESG**
- **Certificazione Parità di Genere**
- **Piano Welfare**
- **Orario flessibile**
- **Attenzione alla dimensione mentale**
- **Attività formative su tematiche correlate ad Accessibilità**

Clienti

Offerta Dedicata alle Società Benefit

Essendo noi stessi una Società Benefit, abbiamo creato un'**offerta personalizzata e mirata** per altre organizzazioni con la stessa struttura giuridica. Il nostro obiettivo è quello di costruire sinergie basate su valori comuni, promuovendo collaborazioni che abbiano un impatto positivo su tutte le parti interessate.

Le Società Benefit con cui collaboriamo beneficiano di listini dedicati e di condizioni particolari che riflettono il nostro impegno condiviso verso un'economia sostenibile e responsabile.

Buy Back

Si tratta di un'operazione di BuyBack nelle offerte commerciali tra Primo Round e healthcare company.

In quest'ottica di reciproca utilità nei confronti di stakeholder interni (dipendenti) ed esterni (i clienti), Primo Round ha deciso di offrire un servizio di "free-health" tra i benefit aziendali, qualificata come **libero accesso a integratori e prodotti a supporto di una vita sana** nel contesto del quale i prodotti di alcuni dei nostri clienti si collocano perfettamente.

In tale contesto, Primo Round, si impegna a ri-acquistare prodotti da offrire ai collaboratori a fronte di una scontistica commerciale leggermente meno favorevole.

Clienti

Fidelizzazione: il Valore delle Lunghe Collaborazioni

Crediamo nel valore aggiunto della relazione, tra collaboratori e tra clienti.

Grazie a relazioni durature e a un'attenzione particolare verso le esigenze specifiche dei clienti, siamo riusciti a creare un valore aggiunto che va oltre il semplice rapporto fornitore-cliente, offrendo **esperienze di collaborazione costanti**, di qualità e sempre in evoluzione.

Uno dei pilastri della nostra strategia aziendale è stato il rafforzamento delle relazioni a lungo termine con i nostri clienti. Grazie a una relazione di lungo corso, i nostri team sono in grado di comprendere meglio le esigenze, le preferenze e le specificità operative del cliente. Questa conoscenza approfondita porta a soluzioni più mirate ed efficaci, senza la necessità di ripetuti periodi di adattamento.

Con collaborazioni a lungo termine, siamo in grado di offrire una consulenza proattiva che anticipa le esigenze del cliente e del mercato. Questo significa intervenire prima che emergano problemi, proponendo soluzioni innovative e adatte a un contesto in continua evoluzione come quello digitale.

Inoltre, come sottolineato da studi recenti (Think with Google, Harmelin Media), **i clienti apprezzano la continuità nelle relazioni con gli stessi rappresentanti dell'agenzia**. Evitare il turnover permette di mantenere un legame solido e di fiducia, riducendo il tempo necessario per instaurare nuove relazioni e consentendo una gestione più fluida e coerente dei progetti.

La durata delle collaborazioni

SINCE 2015



DIGITAL 360 | Group

SINCE 2018



TRILAB
CHANGE YOUR HEAD



> bluenext <

SINCE 2019



nexi

 Gerardo Paterna



SINCE 2020



Il Sole
24 ORE

Ruling
Companies

BIOS  LINE

SINCE 2021

 URSAPHARM

 KREACTA
PROGETTAZIONE E PROTOTIPAZIONE

SACE 

Analisi sulla durata delle collaborazioni

L'analisi dei dati sulla durata delle collaborazioni offre uno spunto interessante, poiché la stabilità finanziaria e la sostenibilità del modello di business sono elementi chiave di questa valutazione:

Obiettivi 2023	KPI
Clienti stabili (2022 ->2023)	84%
Clienti nuovi (2022 ->2023)	16%
Clienti persi (2022 ->2023)	18%

- **Clienti stabili e fidelizzati:** L'84% del fatturato deriva da clienti stabili, segnalando una relazione solida e duratura. Questo è un indicatore positivo: un'azienda che può contare su una base di clienti fidelizzati riduce l'incertezza legata alle fluttuazioni di mercato, creando un modello di crescita prevedibile. La relazione stabile con i clienti, inoltre, dimostra che l'azienda risponde alle esigenze dei suoi stakeholder e mantiene un alto livello di qualità nei prodotti o servizi offerti.

- **Clienti nuovi vs. clienti persi:** Il fatto che il 16% del fatturato derivi da nuovi clienti, in corrispondenza del 18% dei clienti persi, suggerisce un ciclo di sostituzione quasi equilibrato. Sebbene la perdita di clienti possa sembrare un segnale negativo, il fatto che venga compensata dall'acquisizione di nuovi clienti mostra una capacità di adattamento e di attrazione verso il mercato

Clienti

Obiettivi 2023	KPI
Buyback - % fatturato	0,5%
Clienti stabili (2022 ->2023)	84%
Clienti nuovi (2022 ->2023)	16%
Clienti persi (2022 ->2023)	18%

Clienti

Obiettivi futuri

- Valutazione sull'inserimento di un **tool di analisi per misurare la soddisfazione dei clienti**
- Fornitura di **prodotti e servizi utili all'adattamento della normativa sull'Accessibilità Digitale prevista per il 2025**
- **Formazione e Cultura Digitale** Nel 2024 ci impegnamo a investire nella creazione di **contenuti formativi per i nostri clienti**, offrendo loro la possibilità di approfondire le conoscenze su aspetti chiave del nostro settore.
- **Formazione in Sede con i Clienti** Continueremo inoltre a organizzare sessioni di formazione direttamente nelle sedi dei nostri clienti, fornendo **consulenza personalizzata e aggiornamenti continui** sulle nuove tecnologie e metodologie di lavoro.
- **Investimento continuo per il lungo termine** Guardando al 2024, intendiamo continuare a sviluppare soluzioni innovative e progetti formativi per i nostri clienti, rafforzando ulteriormente le relazioni di lungo termine e promuovendo collaborazioni sempre più sostenibili e strategiche. Siamo convinti che l'investimento continuo nelle persone, tanto all'interno quanto all'esterno dell'organizzazione, rappresenti la chiave per il successo condiviso nel lungo periodo.

In conclusione, il 2023 è stato un anno di crescita e consolidamento. Il nostro impegno verso una relazione duratura e di valore con i clienti ha prodotto risultati concreti e ci ha permesso di rafforzare il nostro posizionamento come partner affidabile e innovativo.

Fornitori

Attività di formazione ai fornitori e fiere di settore

Per promuovere la **crescita delle competenze condivise** e **migliorare la collaborazione**, abbiamo esteso ai nostri fornitori l'accesso alle attività di formazione organizzate dalla società. Non finalizzata direttamente all'inserimento lavorativo, questa formazione è stata orientata a migliorare la conoscenza dei processi aziendali e a diffondere buone pratiche nell'uso di strumenti digitali e nella gestione aziendale responsabile.

Stesso dicasi per la **partecipazione condivisa a fiere di settore**.

Giusto compenso, giusto approccio

Tariffe **minime per i lavoratori autonomi**, per valorizzare il lavoro e il professionista indipendente.

Evitamento del fenomeno dei rapporti di lavoro dipendente *mascherati* da autonomo, con la volontà di promuovere trasparenza e correttezza nei contratti di lavoro.

Fornitori

Obiettivi 2023	KPI
Fiere (partecipazione condivisa)	1 (ISE)
Eventi di formazione verticale	1



Fornitori

Prospettive Future

- Fornitura di **prodotti e servizi utili all'adattamento della normativa sull'Accessibilità Digitale prevista per il 2025**
- **Formazione e Cultura Digitale** Nel 2024 ci impegnamo a investire nella creazione di **contenuti formativi per i nostri clienti**, offrendo loro la possibilità di approfondire le conoscenze su aspetti chiave del nostro settore.
- **Prediligere le Società Benefit** Privilegiare fornitori che non solo offrono beni e servizi di alta qualità, ma si impegnano anche nell'integrazione di obiettivi di impatto sociale e ambientale nella loro operatività.



Ambiente

Guardando al futuro, continueremo ad impegnarci per migliorare le nostre azioni e ridurre al minimo il nostro impatto sull'ambiente. Pur non essendo incluso tra gli stakeholder, Primo Round considera l'Ambiente un soggetto al quale dedicare delle specifiche attività:

Filtri di sigaretta: da rifiuto a materia prima

Nei pressi della sede aziendale abbiamo individuato e applicato una soluzione utile per affrontare il problema delle sigarette abbandonate. Questo comprende la raccolta dei mozziconi, il processo di purificazione e trasformazione in materiale plastico per la creazione di nuova oggettistica grazie al fornitore "RECIG".

RACCOLTA SOSTENIBILE

Raccogliamo i mozziconi di sigaretta grazie ai nostri esclusivi Smokers Point installati presso l'azienda.

RICICLO E TRASFORMAZIONE

I filtri usati delle sigarette vengono riciclati e trasformati in un polimero plastico che può essere impiegato in svariati settori.

DESIGN SOSTENIBILE

Oltre 10 milioni di mozziconi di sigarette ogni anno diventano oggetti di uso comune come montature di occhiali e manici di ombrello.

Grazie allo smoker point installato da **Primo Round**, abbiamo contribuito a **evitare l'emissione di 4,18KG di CO2 equivalente**, contribuendo alla **creazione di 0,88KG di oggetti composti in plastica derivante dai rifiuti raccolti** (mozziconi).

Ambiente

Prospettive Future

- Costruzione **sistema di monitoraggio** e valutazione per la riduzione dell'impatto di CO2 derivante dall'introduzione dello smart working
- Costruzione sistema di monitoraggio e valutazione per **calcolo dispendio energetico**



Obiettivi generici

Risultati B Impact Assessment

Obiettivi generici

B Impact Score

Primo Round ha portato a termine il questionario a **dicembre 2021**, *prima di intraprendere la strada per la conversione in Società Benefit*, ottenendo un **punteggio di 60,6** così suddiviso:

- **Governance: 9,9/ 25**
- **Lavoratori: 27,2/ 50**
- **Comunità: 16,5/ 50**
- **Ambiente: 4,1/ 20**
- **Clienti: 2,7/ 5**

Primo Round srl

Data di fine dell'anno fiscale
December 31st, 2021



Obiettivi generici

B Impact Score

Primo Round ha portato a termine il questionario a **dicembre 2023** ottenendo un **punteggio di 75** così suddiviso:

- **Governance: 19,8/ 25**
- **Lavoratori: 29,8/ 50**
- **Comunità: 18,4/ 50**
- **Ambiente: 4,1/ 20**
- **Clienti: 2,7/ 5**

Primo Round srl

Data di fine dell'anno fiscale **31 Dec 2023**

75.0

