

Il potere del networking

Nata con la volontà di diffondere un modello d'affari generativo, contributivo e circolare, Beate Vivo Farm presenterà all'Expo-Summit 2022 il primo format in Europa di b2p, business to people. "Vogliamo proiettarci nell'era del relazionismo", dicono le due co-fondatrici

Tutto dipende dalle relazioni. Un motore potentissimo, che risponde all'esigenza umana costante di confronto e di condivisione. Il massimo generatore di felicità che oggi, con la rivoluzione digitale e lo strapotere della tecnologia, sta andando perdendosi. Sia tra umani, sia tra imprese: anche qui, infatti, la relazione è un propulsore fondamentale, in grado di creare produttività e, di conseguenza, generare benessere. Da questo assunto nasce Beate Vivo Farm, una compagine di imprese che vedono nel valore condiviso e nella generatività sociale le uniche vie per fare business. Ed è su queste basi che la stessa Beate Vivo Farm vuole instaurare una rivoluzione culturale, un fondamentale cambio di prospettiva: utilizzare la felicità come misura e indicatore del successo. "Un nuovo paio di occhiali da indossare per mettere a fuoco, meglio, la realtà", dicono Ombretta Zulian e Ketty Panni, cofondatrici di Beate Vivo Farm. Un cambiamento di prospettiva che si traduce nell'acronimo b2p (business to people), ovvero il superamento dello schema consolidato che si snoda su b2c o b2b, che crea un'occasione per raccontare direttamente la catena di valore, il vero cuore di prodotti e servizi. Un concetto che si materializzerà con il Beate Vivo Expo-Summit: un evento per aziende, imprenditrici e imprenditori di raccontarsi e confrontarsi, oltre che una modalità per incrociare ciò che cercano i consumatori con ciò che le imprese forniscono, che si terrà dal 21 al 23 maggio 2022 nei padiglioni della Fiera di Vicenza. I quesiti spazieranno dalla sostenibilità al ruolo sociale delle imprese, dalla connessione tra bene comune e profitto alla relazione tra produttore e consumatore. Per dare le risposte,



Ombretta Zulian (in piedi)
e Ketty Panni

l'esposizione si sdoppierà. Da una parte ci sarà l'Expo, un salone b2b che vuole far incontrare le imprese impegnate in un percorso di sostenibilità e desiderose di condividere le loro buone pratiche (con l'integrazione, ovviamente, della parte b2p). Dall'altra parte ci sarà invece il summit: un luogo dove si intrecciano la conoscenza accademica, il *know-how* aziendale e il sapere comune. Tre giorni di dialogo, esperienze, incontri e laboratori in cui accademici, esperti e influencer, di generazioni e formazione diverse, possono dialogare su un'idea di economia basata sulla cura delle relazioni. Per tradurlo in numeri: 25mila visitatori, un unico accogliente padiglione di oltre 12mila metri quadrati, 200 selezionati espositori, 50 eventi, più di 100 relatori e quattro aree tematiche. Ciascuna con diversi focus che spaziano

dall'alimentazione all'arte, dalla filosofia all'ambiente, passando per il digitale, la cura del territorio e molto altro. Le aziende partecipanti inoltre avranno diritto a una ricca proposta di attività e vantaggi: dallo spazio di rappresentanza nell'area tematica scelta alla proiezione di video aziendali, passando per l'accesso a salotti e arene per incontri con il pubblico. La prima vetrina europea su aziende e persone che mettono in atto relazioni b2p, creando nuove prospettive di business, attivando processi virtuosi e condividendo (buone) pratiche. "Con questa prima iniziativa vogliamo proiettarci nell'era del relazionismo: un movimento umano, culturale e economico che afferma l'importanza delle relazioni e dell'amore nella vita, come modello ispiratore e educatore sulla conoscenza del 'vivere felici'".