

Oggetto: procedura negoziata ai sensi dell'art. 50, comma 1, lett. e), del d.lgs. n. 36/2023, per l'affidamento del servizio di Social Media management per la Fondazione Film Commission Torino Piemonte | CIG B7017E1846

VERBALE SEDUTA RISERVATA DI VALUTAZIONE DELLE OFFERTE TECNICHE

Seduta riservata di mercoledì 18 giugno 2025 ore 11.00

Il giorno 18 giugno 2025 alle ore 11.00 si è tenuta la seduta riservata della Commissione per la valutazione delle offerte tecniche relativa all'affidamento del servizio di Social Media Management per la Fondazione Film Commission Torino Piemonte.

Alla seduta risultano presenti:

- Paolo Manera, in qualità di Responsabile Unico del Progetto e di Presidente della Commissione (di seguito "RUP");

e la Commissione giudicatrice ("Commissione") così composta:

- Donatella Tosetti, dipendente della Fondazione con comprovata esperienza nella materia oggetto di appalto, in qualità di secondo componente della Commissione;
- Alessandra Tricerri, dipendente della Fondazione con comprovata esperienza nella materia oggetto di appalto, in qualità di terzo componente della Commissione.

Premesso che:

- a) la procedura sarà aggiudicata valutando l'offerta tecnica che presenta la migliore proposta per lo svolgimento del Servizio, ai sensi degli artt. 50, comma 4, e 108, comma 5, del d.lgs. n. 36/2023, e con il seguente riparto di voci e relativo punteggio:
- modalità di gestione del Servizio (**max 30 punti**);
 - monitoraggio e aggiornamento della campagna social rispetto ai nuovi trend (**max 30 punti**);
 - portfolio clienti, progetti recenti e curriculum vitae dello staff impiegato (**max 30 punti**);
 - video di presentazione delle attività e descrizione del Servizio (**max 10 punti**)

b) il Presidente della Commissione dà lettura dei criteri di valutazione dell'offerta tecnica e della modalità di attribuzione del relativo punteggio previsti nella Lettera di invito;

c) durante la prima seduta pubblica di verifica delle buste tecniche svoltasi in data odierna, è emersa l'assenza dell'offerta tecnica all'interno della correlata busta riferibile all'operatore Akemika s.a.s. che pertanto non potrà essere esaminata.

Ciò premesso:

La Commissione procede con la lettura delle Relazioni tecniche degli operatori:

1. **Balzac srl**
2. **.COM di Davide Clivio**
3. **Mate Agency**
4. **Simpol**
5. **Wacky Metzger srl**

Nel corso della seduta i commissari analizzano una alla volta le singole offerte tecniche, nell'ordine sopra indicato, con riferimento ai punti contenuti nella lettera d'invito, ovvero:

1. Modalità di gestione del servizio.
2. Monitoraggio e aggiornamento campagna social rispetto a nuovi trend.
3. Portfolio clienti, progetti recenti e CV staff.
4. Video di presentazione.

Balzac s.r.l.:

l'offerta risulta completa, seppur generica nella proposta di gestione del servizio dove emergono limitati spunti creativi. La Commissione valuta come elemento positivo le rubriche indicate. Format e identità visiva vengono articolati con completezza, con elementi classici e ordinari. Il portfolio clienti indica ampia esperienza nel settore del turismo, la presentazione del team adeguata. Anche il monitoraggio è adeguatamente declinato, mentre risulta limitato lo spazio dedicato all'aggiornamento rispetto a nuovi trend.

Il video di presentazione ripercorre i punti dell'offerta tecnica con particolare attenzione all'expertise dell'agenzia.

.COM di Davide Clivio:

L'offerta tecnica mostra una più che buona conoscenza del contesto d'azione della Fondazione: la strategia punta sul rafforzamento dell'identità e sul dialogo col pubblico

(genericamente inteso). Si presentano alcune possibili rubriche, con PED mensile condiviso, e si fa cenno alle possibili campagne social. Relativamente al monitoraggio, l'Agenzia sottolinea la disponibilità ad un presidio continuativo con precisi strumenti di monitoraggio, oltre ad un report trimestrale per ogni piattaforma con KPI qualitativi e quantitativi. L'analisi della notorietà risulta ben delineata, così come l'aggiornamento sui nuovi trend (puntando sulla giovane età dello staff) con report trimestrale.

L'agenzia risulta molto giovane ma con clientela istituzionale che garantisce una conoscenza del tessuto territoriale. Lo staff è presentato adeguatamente

Il video ripropone, attraverso il racconto del project manager, i contenuti salienti dell'offerta tecnica, ripercorrendo con vivacità comunicativa i vari punti del progetto e concludendosi con la presentazione dell'intero staff

Mate Agency

La strategia punta su 2 asset ben precisi, ovvero INTERNAZIONALIZZAZIONE e PLAYER DEL SETTORE. Tra gli obiettivi primari viene citato quello di rafforzare l'authority dell'ente in un'ottica btob, adottando uno specifico linguaggio tecnico/strategico per delineare il posizionamento all'interno del comparto.

Il target di riferimento viene suddiviso in 3 macroaree, così come le tematiche da affrontare (territorio / innovazione / cultura). Si accenna a ruolo e peso dei vari canali attivi e si presenta il tone of voice, unitamente a numerose possibili rubriche, pensate in continuità con l'obiettivo di comunicare nei confronti di PUBBLICO LOCALE – ADDETTI AI LAVORI – TERRITORIO – TARGET INTERNAZIONALE.

La reportistica trimestrale viene proposta attraverso tool professionali (Iconosquare), così come il monitoraggio delle digital community e specifiche strategie di digital advertising.

Sono presentati i clienti istituzionali a Torino e su tutta Italia, talent dello sport, festival e rassegne, insieme al team operativo, 5 persone, ovvero: project manager, account & digital manager, content creator, community manager, social media manager).

Il breve video di presentazione ha l'obiettivo di mostrare, attraverso campagne e immagini realizzate per altri clienti, le potenzialità comunicative dell'agenzia e la sua dinamicità.

Simpol

La modalità di gestione del servizio è preceduta dalla presentazione del metodo "reactive" che contraddistingue l'agenzia. Si apprezza l'analisi del contesto in cui opera la Fondazione, evidenziandone la componente BTOB ma anche quella BTOG. La strategia proposta viene presentata con un preciso concept apprezzato dalla Commissione.

si fa cenno al numero di pubblicazioni e alla gestione del piano mensile; le rubriche sono presentate con esempi e reference.

Il modus operandi dell'agenzia viene rafforzato dalla presentazione di case study e clienti vari. La proposta si chiude con la presentazione del Team: Direttore creativo +5 persone del team operativo, ovvero *Project manager & creative strategist, SMM, Graphic Designer, Fotografo e Content Creator*.

Il direttore creativo dell'agenzia, Simone Arena, racconta il progetto riproponendo i contenuti dell'offerta, coadiuvato dal team a cui lascia la parola per le singole presentazioni.

Wacky Metzger srl

L'offerta tecnica è completa e correttamente impostata nei punti richiesti. L'agenzia mette in primo piano la strategia editoriale attraverso specifici pillar e, al contempo, dimostra di aver approfondito il contesto in cui opera il committente: vengono infatti proposti precisi "strumenti d'azione" con rubriche e proposte editoriali creative interessanti.

Il monitoraggio e il capitolo di aggiornamento ai nuovi trend risultano esaustivi, così come il portfolio clienti che è articolato a sufficienza e arricchito con specifici case-studies.

La presentazione dello staff e gli skills dello stesso confermano che la professionalità e l'esperienza dell'agenzia sono di ottimo livello.

Il video di presentazione è dinamico, curioso e ironico.

Dopo la valutazione generale di ogni singola offerta tecnica la Commissione conclude la seduta per riaggiornarsi al fine di assegnare i punteggi di gara.

La seduta si chiude alle ore 12.45

Il RUP e Presidente di Commissione:
Paolo Manera





LA COMMISSIONE

Donatella Tosetti

Alessandra Tricerri