

# Company Profile

2025/2026

Più valore  
alle imprese.

# Sommario

<b>Chi Siamo</b>	<b>4</b>
<b>Missione</b>	<b>6</b>
<b>Valori</b>	<b>8</b>
<b>Governance</b>	<b>10</b>
<b>Digital strategies</b>	<b>14</b>
<b>Business intelligence</b>	<b>16</b>
<b>Mergers &amp; Acquisitions</b>	<b>18</b>
<b>Internazionalizzazione d'impresa</b>	<b>24</b>
<b>Pubblicazioni</b>	<b>28</b>
<b>Editoria</b>	<b>34</b>
<b>Gruppo</b>	<b>36</b>

*“Non promettiamo nulla che non possiamo mantenere o che non sia realizzabile, per questo centinaia d'imprenditori e società decidono di affidarsi al nostro gruppo, nel quale ritrovano da subito un partner innovativo, concreto ed efficace!”*

**Sosteniamo  
le aziende Italiane,  
guidandole nel loro  
percorso di crescita.**

## CHI SIAMO

Carefin è una società specializzata in consulenza aziendale, impegnata a garantire eccellenza nell'erogazione di servizi orientati allo sviluppo d'impresa: **analisi economico – finanziarie, valutazioni aziendali, ricerca e analisi di mercato, consulenza strategica, legale e fiscale.**

Siamo consapevoli delle sfide che le imprese devono affrontare nel contesto economico attuale e ci impegniamo a fornire un supporto costante e personalizzato, aiutandole a navigare attraverso le varie fasi del loro ciclo di vita aziendale.

La nostra presenza capillare su tutto il territorio **Italiano** e all'**Estero** ci permette di essere sempre vicini ai nostri clienti, pronti a fornire risposte innovative e di qualità a **problematiche complesse.** Vogliamo essere un punto di riferimento per le aziende che cercano partner affidabili e competenti, capaci di affrontare le sfide più impegnative e di cogliere le opportunità più promettenti.

*Ogni progetto che realizziamo mira a conseguire due obiettivi:*

**Consegnare un risultato concreto e fornire ai nostri clienti gli strumenti necessari per gestire autonomamente le attività.**

Questo approccio non solo risolve i problemi immediati, ma prepara anche l'azienda ad affrontare le sfide future. Lavoriamo con determinazione per influenzare positivamente il contesto in cui operiamo, con l'obiettivo di generare un valore duraturo e sostenibile per i nostri clienti e partners.

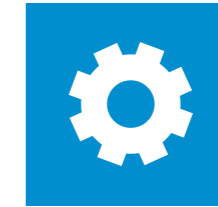


## MISSION

La missione di **Carefin Srl** è di offrire servizi di eccellenza nell'ambito dell'analisi e ricerca di mercato, operazioni di M&A, sviluppo e internazionalizzazione d'impresa.



Siamo all'**avanguardia** nel settore, utilizziamo tecnologie **avanzate** e approcci **creativi** per offrire soluzioni su misura che anticipano e affrontano le sfide di un mercato in evoluzione.



Il nostro obiettivo è ottenere risultati **tangibili** per i nostri clienti. Lavoriamo per massimizzare il valore aziendale e la crescita, offrendo consulenza **mirata** e soluzioni **pratiche**.



La qualità è al centro di tutto ciò che facciamo. Forniamo servizi basati su dati **accurati** e **approfonditi**, rispettando standard professionali.



Aiutiamo le organizzazioni a creare strategie di **sostenibilità** in linea con i loro obiettivi di crescita, sviluppando piani d'azione **concreti**.

*“L’obiettivo del nostro lavoro è fornire **soluzioni pratiche** che rendano accessibili operazioni complesse e che consentano ai nostri clienti di prendere decisioni informate e strategiche per il successo a lungo termine dei loro affari”.*

Michele Sammarelli, CEO



**IL TUO BUSINESS  
PARTNER DI FIDUCIA.**

## I NOSTRI VALORI

### Etica

Operiamo con la massima **integrità**, **onestà** e **trasparenza**. Rispettiamo rigorosamente le normative e i principi etici nei nostri rapporti con i clienti, i partner e gli stakeholder.

### Fiducia

La fiducia è il **fondamento** delle relazioni durature. Lavoriamo instancabilmente per guadagnare e mantenere la fiducia dei nostri interlocutori, fornendo servizi di consulenza **affidabili** e orientati ai **risultati**.

### Trasparenza

Poniamo la **massima trasparenza** in tutte le fasi del nostro lavoro. Comuniciamo apertamente con i nostri partners, condividendo le nostre metodologie e risultati in modo **chiaro** e **accessibile**.

L'efficacia di un metodo esclusivo basato su sistemi di ricerca e analisi delle opportunità di mercato risiede nella sua capacità di fornire un **supporto concreto** e **affidabile** agli imprenditori e investitori desiderosi di **ampliare** o **diversificare** il proprio business.

Ci impegniamo a offrire servizi di **alta qualità**, basati su dati **affidabili** e **approfonditi**, per aiutare le imprese a comprendere meglio il loro mercato, identificare opportunità di crescita e massimizzare il **valore aziendale**.

# GOVERNANCE

**CAREFIN SRL** opera con la massima integrità, garantendo chiarezza nei contratti, nei servizi e nelle comunicazioni. La governance aziendale fornisce informazioni dettagliate sui principi e sulle strutture di governo dell'azienda, incluse le modalità di gestione dei conflitti di interesse, il management e le politiche di controllo interno.

**CAREFIN SRL** ha adottato una serie di misure per garantire la massima qualità, trasparenza, legalità e integrità nella sua gestione.

## Amministratore, CEO

Definisce e implementa le strategie aziendali, supervisiona la gestione operativa e rappresenta l'azienda a livello strategico.

## Manager Commerciali

Responsabili della crescita e dell'espansione del mercato, sviluppano strategie di marketing e vendite per migliorare la presenza del gruppo nel mercato.

## Manager Finanziari

Gestiscono la pianificazione finanziaria, il controllo di gestione e ottimizzano l'allocazione delle risorse finanziarie per sostenere la crescita e la sostenibilità delle società del gruppo.

## Modello Organizzativo

Il Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001 è volto a prevenire la commissione di reati nell'interesse o a vantaggio dell'azienda.

## Codice Etico

Il Codice Etico definisce i principi e i valori fondamentali a cui devono attenersi tutti i dipendenti e collaboratori.

## Organismo di Vigilanza

L'Organismo di Vigilanza (OdV) garantisce conformità normativa e trasparenza, monitorando l'aderenza alle leggi, supervisionando i controlli interni e gestendo i rischi aziendali.

## Procedura Whistleblowing

La procedura per il whistleblowing, consente ai dipendenti di segnalare, in modo sicuro e anonimo, eventuali comportamenti illeciti o non conformi ai principi aziendali.

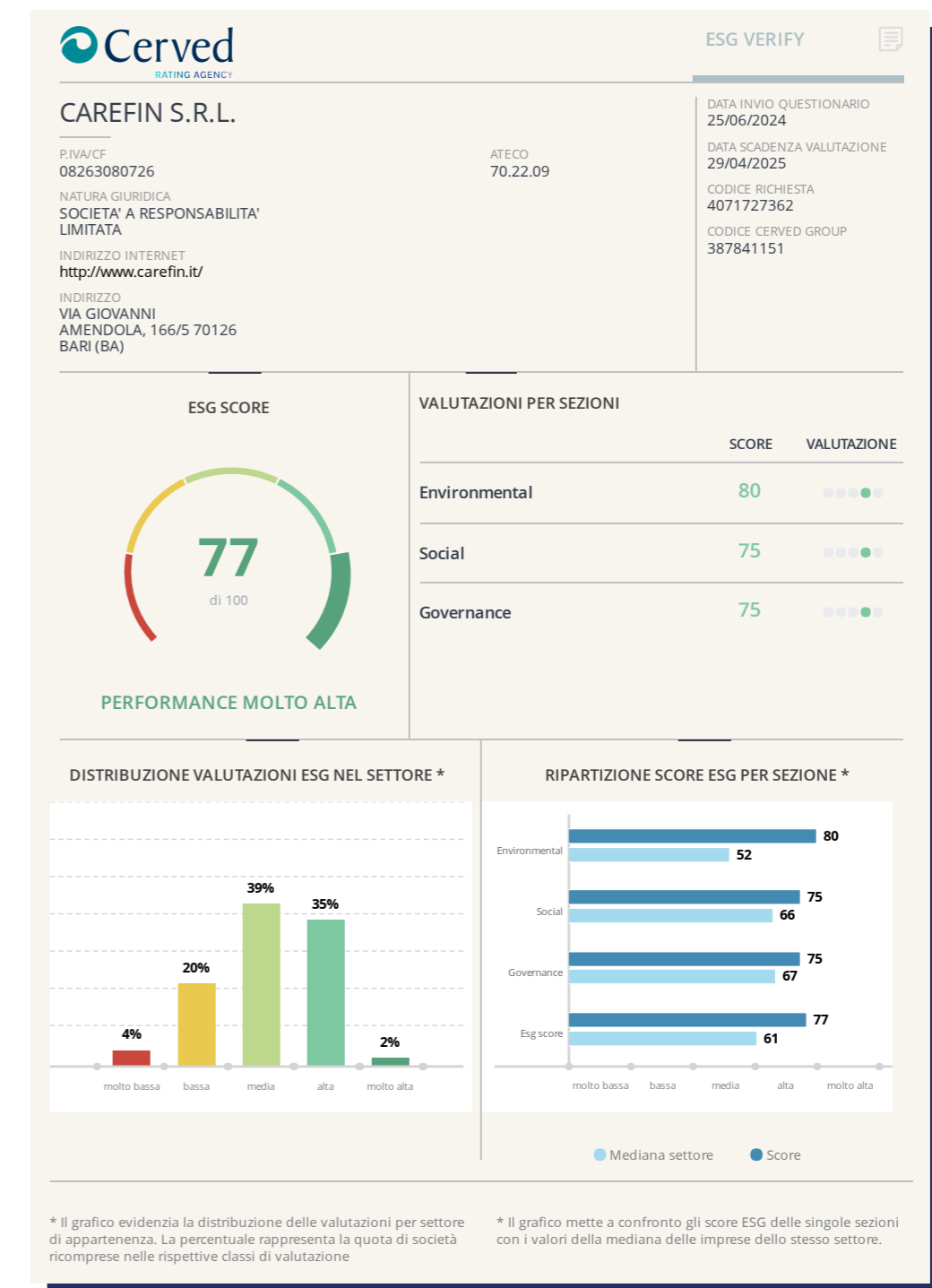
# CERTIFICAZIONE ISO 9001

CAREFIN SRL è certificata **ISO 9001:2015**, rilasciata da **ESQ Cert**, dimostrando il suo impegno verso l'eccellenza nella gestione della qualità.



# SOSTENIBILITÀ (Rating ESG)

CAREFIN SRL vanta un alto rating **ESG (Environmental, Social, and Governance)** fornito da **Cerved**, società leader nel settore Big Data Management e della Business Information, riflettendo l'attenzione dell'azienda verso la sostenibilità ambientale, la responsabilità sociale e la buona governance.



## SERVIZI - Digital strategies

Il primo passo è la creazione di **contenuti mirati** alle esigenze dei potenziali clienti.

Questo richiede una profonda comprensione del **pubblico target**, ottenibile attraverso **ricerche di mercato** e la creazione di profili dettagliati dei clienti ideali.

Creare questi profili permette di **personalizzare** i messaggi di marketing in modo che risuonino con il pubblico. Una volta ottenuta una buona comprensione del pubblico, il passo successivo è l'analisi dei concorrenti.

Questo processo, aiuta a identificare cosa fanno bene i concorrenti e dove mancano.



**Attrarre e convertire** potenziali clienti in lead qualificati è **essenziale** per il **successo** di una campagna di marketing.

*La lead generation è un processo complesso ma fondamentale per il successo del marketing digitale.*

È necessario conoscere e applicare le **giuste strategie** e analizzare continuamente i **risultati**, permettendo di generare lead di **alta qualità** e di aumentare le conversioni, portando a una **crescita sostenibile** del business.



- **Conoscere il pubblico**
- **Analizzare la concorrenza**
- **Creare contenuti**
- **Ottimizzare la SEO**
- **Gestire i social network**
- **Creare landing page**
- **Gestire l'email marketing**
- **Programmi di referral**

# SERVIZI - Business intelligence

La **Business Intelligence (BI)** è l'insieme di processi, tecnologie e strumenti utilizzati per raccogliere, integrare, analizzare e presentare dati aziendali attraverso rappresentazioni visive intuitive come report, dashboard, diagrammi e grafici.

Identificare informazioni dettagliate necessarie per formulare decisioni strategiche agevola le imprese nell'ottenere preziose informazioni e nel guidare il processo decisionale. Gli strumenti **BI** permettono agli utenti operativi di accedere a varie tipologie di dati, **sia storici che attuali**, provenienti da fonti esterne e interne, così come dati semi strutturati e non strutturati.



Questo strumento supporta correzioni in **tempo reale** e cambiamenti strategici a **lungo termine**. È possibile prevedere il potenziale di successo di nuove iniziative, rilevare trend di mercato emergenti, nuove opportunità di business e identificare complicazioni o problemi prima che diventino critici, assicurando così un miglioramento continuo delle attività aziendali.

La **Business Intelligence** è progettata per rispondere a domande specifiche e fornire un'analisi immediata. Tuttavia, l'analisi aziendale non dovrebbe essere vista come un processo lineare, perché la soluzione a una domanda spesso genera nuovi interrogativi, dando vita a un ciclo continuo di esplorazione e apprendimento. È importante considerare questo processo come un ciclo dinamico.

La **Business Intelligence** offre alle aziende numerosi vantaggi per prendere decisioni più sagge e basate sui dati.

Ad esempio, può aiutare a trovare **strategie** per incrementare i profitti e studiare il comportamento dei clienti, permettendo di **adattare le offerte** alle loro esigenze.

Inoltre, consente di **confrontare** le proprie performance con quelle dei concorrenti, monitorare costantemente le prestazioni aziendali e ottimizzare le operazioni interne.

# SERVIZI - Mergers & Acquisitions

Le operazioni di **fusione e acquisizione** (M&A, dall'inglese Mergers & Acquisitions) sono transazioni attraverso cui il controllo e la proprietà di un'azienda vengono trasferiti da una parte a un'altra. Queste operazioni possono essere realizzate in diverse modalità, tra cui l'acquisto diretto delle azioni o degli asset di un'azienda, la fusione tra due entità, o la vendita di una divisione o dell'intera società.

Negli ultimi anni, in Italia, si è registrato un significativo aumento delle operazioni straordinarie, quali fusioni e acquisizioni.

**Cessione:** La vendita di un'azienda o di una parte di essa, in cui il venditore trasferisce il controllo e la proprietà degli asset o delle azioni al compratore. Questo può avvenire per necessità di liquidità, cambiamenti strategici o per l'uscita dal mercato.

**Acquisizione:** L'acquisto di un'azienda o di una parte di essa da parte di un'altra società o individuo. L'acquisizione può essere amichevole, basata su un accordo tra le parti, o ostile, quando l'acquirente procede senza il consenso del management, ad esempio acquistando azioni direttamente sul mercato.

**Fusione:** L'unione di due o più aziende che si combinano per formare una nuova entità, o una delle due ingloba l'altra. La fusione può essere orizzontale, tra aziende che operano nello stesso settore, o verticale, tra aziende operanti in fasi diverse della stessa filiera produttiva. Questo tipo di operazione consente sinergie e ottimizzazioni dei processi aziendali.

**Il valore M&A in Italia è aumentato del 38% tra il 2023 e il 2024 generando +1,6 miliardi.**

*Le operazioni di M&A possono assumere diverse forme:*

## **Acquisizione di asset**

L'acquirente acquisisce specifici asset dell'azienda target, come immobili, attrezzature, o brevetti. In questo caso, l'acquirente non assume necessariamente tutte le passività della società target.

## **Acquisizione di azioni/quote**

L'acquirente acquisisce le azioni dell'azienda target, ottenendo il controllo della società. Questo tipo di acquisizione trasferisce tutti gli asset e le passività della società target all'acquirente.

## **Fusione**

Due aziende si combinano per formare una nuova entità. Questo può avvenire per vari motivi, come la sinergia operativa, l'espansione del mercato, o l'aumento della competitività.

## **Scissione**

Un'azienda decide di separare una parte delle sue attività in una nuova entità, che può poi essere venduta o gestita separatamente.

## **Il fine primario è generare valore**

Le fusioni e le acquisizioni sono motivate da una serie di fattori. Si mira a **potenziare** la competitività delle imprese coinvolte nel mercato e si ricerca la diversificazione delle attività attraverso **l'espansione** in settori differenti. Un altro aspetto rilevante è la ricerca di **benefici fiscali** ottenuti dalla compensazione degli utili di una società con le perdite dell'altra.

Il processo inizia con l'analisi aziendale, la definizione dell'obiettivo, un'espressione d'interesse e un'offerta preliminare. Segue la **Due Diligence** per raccogliere informazioni finanziarie, economiche e legali sull'azienda da acquisire. Dopo questa fase, si cercano i finanziamenti necessari e si conclude con la firma del contratto.



**Un'indagine di mercato** consiste nel raccogliere dati sulle esigenze e sulle preferenze della propria clientela target.

Analizzando la percezione e il comportamento dei consumatori, si possono adottare le azioni necessarie per soddisfare le loro richieste, riducendo il rischio di discrepanze nell'esperienza, ossia situazioni in cui si verifica una differenza tra le aspettative dei clienti e l'offerta dell'azienda.

**Le indagini di mercato si focalizzano sulla comprensione dei seguenti elementi:**

**La clientela:** attuale, passata, potenziali clienti.

**L'azienda:** design del prodotto o servizio, promozione, politiche di prezzo, posizionamento sul mercato, servizi offerti, strategie di vendita.

**La concorrenza:** e il modo in cui le sue offerte impattano sul mercato.

**Il settore nel suo complesso:** per comprendere le tendenze di crescita o di cambiamento.

Affianchiamo le aziende nel processo di internazionalizzazione, offrendo un supporto completo che parte dall'analisi delle dinamiche economiche e sociali dei mercati esteri.

Valutiamo non solo le opportunità, ma anche i rischi specifici legati all'espansione in nuovi territori, permettendo alle imprese di prendere decisioni strategiche.

In un mondo sempre più **globalizzato** e soggetto a continui mutamenti, **l'analisi aziendale** si configura come uno strumento indispensabile. Durante il ciclo di vita di un'azienda, diverse situazioni richiedono una corretta analisi aziendale.

#### Pianificazione strategica

Prima di definire o modificare la strategia aziendale, è essenziale analizzare a fondo mercato, concorrenza, risorse interne ed esterne, tendenze di settore e scenari economici. Questa analisi aiuta a stabilire obiettivi realistici e piani d'azione adeguati.

#### Lancio di nuovi prodotti o servizi

Prima di introdurre nuovi prodotti o servizi sul mercato, è cruciale effettuare un'analisi del mercato per comprendere le esigenze dei clienti, identificare le opportunità e valutare la fattibilità dell'offerta.

#### Gestione delle risorse

L'analisi aziendale migliora l'efficienza e ottimizza la gestione delle risorse, inclusa la crescita e lo sviluppo del personale.

#### Operazioni straordinarie

Prima di una fusione o acquisizione, è essenziale valutare aziende, compatibilità culturale, sinergie e rischi.

#### Gestione del cambiamento

Durante grandi cambiamenti, l'analisi aziendale facilita la gestione identificando le aree che necessitano di priorità.

#### Valutazione delle prestazioni

Valutare periodicamente le prestazioni aziendali tramite KPI aiuta a identificare punti di forza e aree da migliorare.

## Settore Tecnico Legale

Affidarsi a professionisti qualificati nelle operazioni di cessione e acquisizione è **fondamentale** per garantire il successo dell'operazione.

Gli esperti in materia fiscale possono strutturare l'operazione in modo da ottimizzare le implicazioni fiscali, riducendo il carico fiscale complessivo per le parti coinvolte e sfruttando al massimo eventuali agevolazioni fiscali disponibili, migliorando così il valore dell'operazione.

Il **supporto tecnico legale** che offriamo ai nostri clienti durante questa fase, comprende una serie di attività cruciali per garantire il successo dell'operazione e per tutelare gli interessi del cliente. **Questo supporto si articola in diverse fasi:**

### Due Diligence Legale

#### Revisione dei Documenti

Analisi approfondita dei contratti, dei bilanci, delle licenze e dei permessi per identificare eventuali rischi legali.

#### Valutazione dei Rischi

Identificazione di eventuali passività nascoste o contenziosi in corso che potrebbero influenzare l'operazione.

### Struttura Operazione

#### Consulenza sulla Struttura

Suggerimenti su come strutturare l'operazione dal punto di vista legale per ottimizzare i benefici fiscali e ridurre i rischi.

#### Redazione di Term Sheets

Preparazione di documenti preliminari che definiscono i termini e le condizioni chiave dell'accordo.

### Struttura Contratti

#### Preparazione dei Contratti Principali

Redazione di contratti di compravendita, accordi di investimento, patti para sociali e altri documenti legali rilevanti.

#### Negoziazione dei Termini

Assistenza nella negoziazione dei termini contrattuali per garantire che siano equi e rispecchino le intenzioni delle parti.

### Supporto Trattative

#### Assistenza

Partecipazione attiva alle trattative per rappresentare gli interessi del cliente e fornire consulenza legale in tempo reale.

#### Mediazione e Risoluzione Conflitti

Intervento per risolvere eventuali controversie che emergono durante le negoziazioni.

### Regolamentazione

#### Conformità Normativa

Verifica che tutte le operazioni siano conformi alle normative locali e internazionali.

#### Autorizzazioni e Permessi

Assistenza nell'ottenimento delle necessarie autorizzazioni regolamentari.

### Chiusura Operazione

#### Preparazione della Documentazione Finale

Redazione e revisione di tutti i documenti finali necessari per la chiusura dell'operazione.

#### Assistenza Firma e Pagamenti

Coordinamento delle attività di firma dei contratti e dei pagamenti per garantire una chiusura senza intoppi.

# SERVIZI - Internazionalizzazione d'impresa

**Internazionalizzare significa espandere un'azienda oltre i confini nazionali.**

## *I vantaggi dell'Internazionalizzazione:*



L'espansione nei mercati esteri aumenta la **domanda**, il fatturato e la redditività, migliorando la competitività e aiutando a **superare crisi** nel mercato d'origine.



Un prodotto può essere obsoleto in un contesto e innovativo in un altro. **Adattarsi** a queste variazioni prolunga la vita del prodotto e **ottimizza** i costi di produzione.



Operare in diversi mercati e culture **insegna strategie** per affrontare la **globalizzazione**, mentre la flessibilità aziendale facilita l'adattamento ai cambiamenti del mercato.



Globalizzare significa **espandere** il business oltre il mercato nazionale, **riducendo rischi** economici e politici. Il successo dipende da produttività, qualità e contesto in cui si opera.

## *Marketing intelligence*

La **marketing intelligence** rappresenta la raccolta, sia interna che esterna, di dati rilevanti riguardanti una specifica azienda.

Questa pratica viene effettuata dall'azienda stessa per posizionarsi efficacemente nel suo mercato di riferimento. Coinvolge sia gli strumenti utilizzati per aggregare le informazioni, sia gli operatori incaricati di raccogliere e organizzare i dati per renderli accessibili al reparto marketing.

La **marketing intelligence** può essere applicata anche alla definizione degli **obiettivi futuri**. Stabilire obiettivi chiari in anticipo può contribuire notevolmente ad aumentare l'efficienza. Le informazioni di carattere generale sono spesso facilmente reperibili online, quelle più specifiche e cruciali per le decisioni aziendali richiedono spesso l'intervento di consulenti specializzati nel fornire analisi di mercato dettagliate.

## Brand positioning

Il **posizionamento** del marchio emerge come un elemento centrale per il successo sul mercato globale. Questa posizione mira a identificare in modo unico il marchio nell'immaginario dei consumatori, differenziandolo per caratteristiche, valori, attributi o benefici specifici.

L'autenticità nel posizionamento del marchio contribuisce a costruire **fiducia e credibilità** tra i clienti internazionali. Trasmettere un'immagine coerente e autentica che rifletta la promessa di valore del marchio è essenziale per stabilire una reputazione affidabile e solida sul mercato globale.

## Analisi di Mercato

L'avvio del processo di internazionalizzazione dovrebbe sempre iniziare con un'analisi approfondita del mercato estero, fase che spesso viene trascurata e può portare a conseguenze spiacevoli dovute alla mancanza di informazioni. Un'analisi completa dovrebbe includere diversi elementi del mercato: **Scenario Geopolitico**, **Concorrenza** e **Potenziale Clientela**.

### L'ANALISI DI UN MERCATO ESTERO INIZIA CON GLI ASPETTI PIÙ GENERALI DEL PAESE.

**L'accessibilità tecnica:** Aspetto da considerare, con dazi, normative e procedure doganali che possono influenzare i costi e la redditività nel nuovo mercato.

**Legislazione locale:** Potrebbero essere necessarie specifiche tecniche per il prodotto offerto, packaging diversi o garanzie al consumatore diverse da quelle offerte nel proprio Paese.

**Analisi della concorrenza:** Implica l'identificazione dei concorrenti operanti nel paese di interesse e un'analisi approfondita delle loro offerte e strategie di mercato, al fine di sviluppare una posizione competitiva efficace.

## Digital Edge

Gestione campagne di comunicazione multicanale, adattate ai mercati target con localizzazione dei messaggi pubblicitari, ottimizzazione SEO/SEM in base alla lingua e alla cultura locale e gestione di influencer marketing specifico per il Paese d'interesse.

## Dashboard

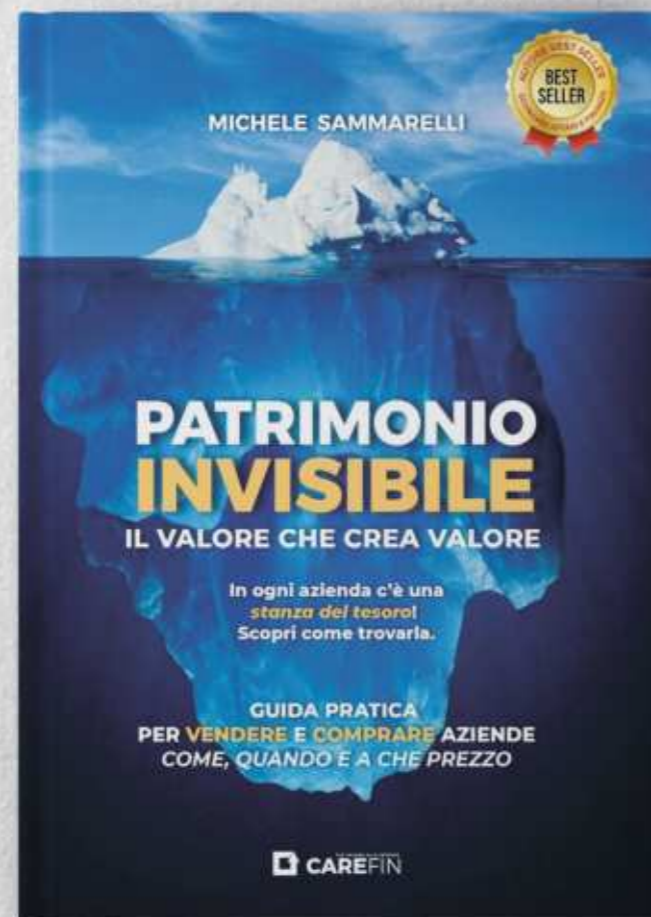
Piattaforma interattiva per monitorare in tempo reale le performance delle campagne di digital marketing, con accesso a KPI dettagliati.

Offre interazione diretta con operatori dedicati, gestione centralizzata dei contatti con potenziali buyer e report personalizzati.

Scopri come  
il nostro expertise  
può far brillare  
il tuo marchio  
a livello globale.

# PUBBLICAZIONI

**Patrimonio Invisibile** è una guida pratica dedicata alla compravendita di aziende e attività commerciali, che offre un metodo semplice e immediato, frutto di anni di esperienza. Non è un testo accademico, ma una lettura **accessibile a tutti**, fornendo informazioni utili per scoprire il patrimonio invisibile di un'azienda, un valore significativo spesso ignorato dagli imprenditori. Questa guida aiuta a evitare errori decisivi, riconoscere il giusto valore, sfruttare le risorse disponibili, calcolare le incognite e ottimizzare tempo e denaro, rendendo così più efficace l'operazione di cessione o acquisizione aziendale.



**Stato di Salute Aziendale** è una guida agile, immediata ed esaustiva che ti accompagna in ogni fase dell'**evoluzione aziendale**, dal concepimento dell'idea imprenditoriale fino al raggiungimento dell'eccellenza operativa.

Il libro esplora le strategie per avviare con **successo** un'impresa, comprendendo ricerca di mercato, pianificazione finanziaria e costruzione di un team di talento. Utilizzando un linguaggio semplice e accessibile, l'autore offre consigli su come sviluppare un business sostenibile, crescere in modo scalabile e mantenere un vantaggio competitivo.



**IL MONDO E TUO!** è una guida pratica e completa per espandere la tua impresa oltre i confini nazionali. Con un approccio chiaro e orientato all'azione, questo libro ti fornisce gli strumenti necessari per affrontare il percorso dell'internazionalizzazione con **sicurezza** e **consapevolezza**. Dalla pianificazione strategica alla scelta dei mercati, imparerai a valutare le migliori opportunità di espansione, identificando il metodo più adatto per ogni fase: che si tratti di esportazioni, partnership o apertura di filiali estere.



# EDITORIA

Ci impegniamo a divulgare la cultura d'impresa, promuovendo contenuti di qualità che ispirano, informano e supportano imprenditori e professionisti nel loro percorso di crescita.

**Carefin24** è un magazine, digitale e cartaceo, che racconta l'economia italiana attraverso i suoi Protagonisti, offrendo una panoramica completa e aggiornata su temi di rilevanza nazionale e internazionale.

Il magazine offre contenuti di qualità, analisi approfondite e interviste esclusive, con l'obiettivo di fornire una visione aggiornata e globale sulle tendenze emergenti nei settori economico-finanziario, con un focus particolare su temi quali la sostenibilità, la digitalizzazione e l'innovazione.

Carefin24 si propone come punto di riferimento per professionisti, imprenditori e manager.

Il magazine "**Styleconomy**", disponibile online e distribuito in edicola in allegato con Il Sole 24 ORE, si propone come ambasciatore del **Made in Italy**, elevando il concetto oltre la mera produzione per celebrarlo come uno stile di vita di eccellenza riconosciuto a livello globale.

Offre una panoramica dinamica dei settori più vibranti come moda, design, gastronomia e benessere, presentando le tendenze emergenti, le innovazioni e le storie di successo che animano l'attuale panorama culturale ed economico. La mission è creare un collegamento tra lettori e stakeholder appassionati del lifestyle e dell'economia italiana.



The logo for ETCAREFIN GROUP is centered on a background of a modern glass skyscraper. The letters 'ETCAREFIN' are in a large, bold, white sans-serif font, with the 'E' being significantly larger than the other letters. Below 'ETCAREFIN', the word 'GROUP' is written in a smaller, white, spaced-out sans-serif font. The background is a low-angle shot of a building with a grid of windows, creating a sense of height and modernity.

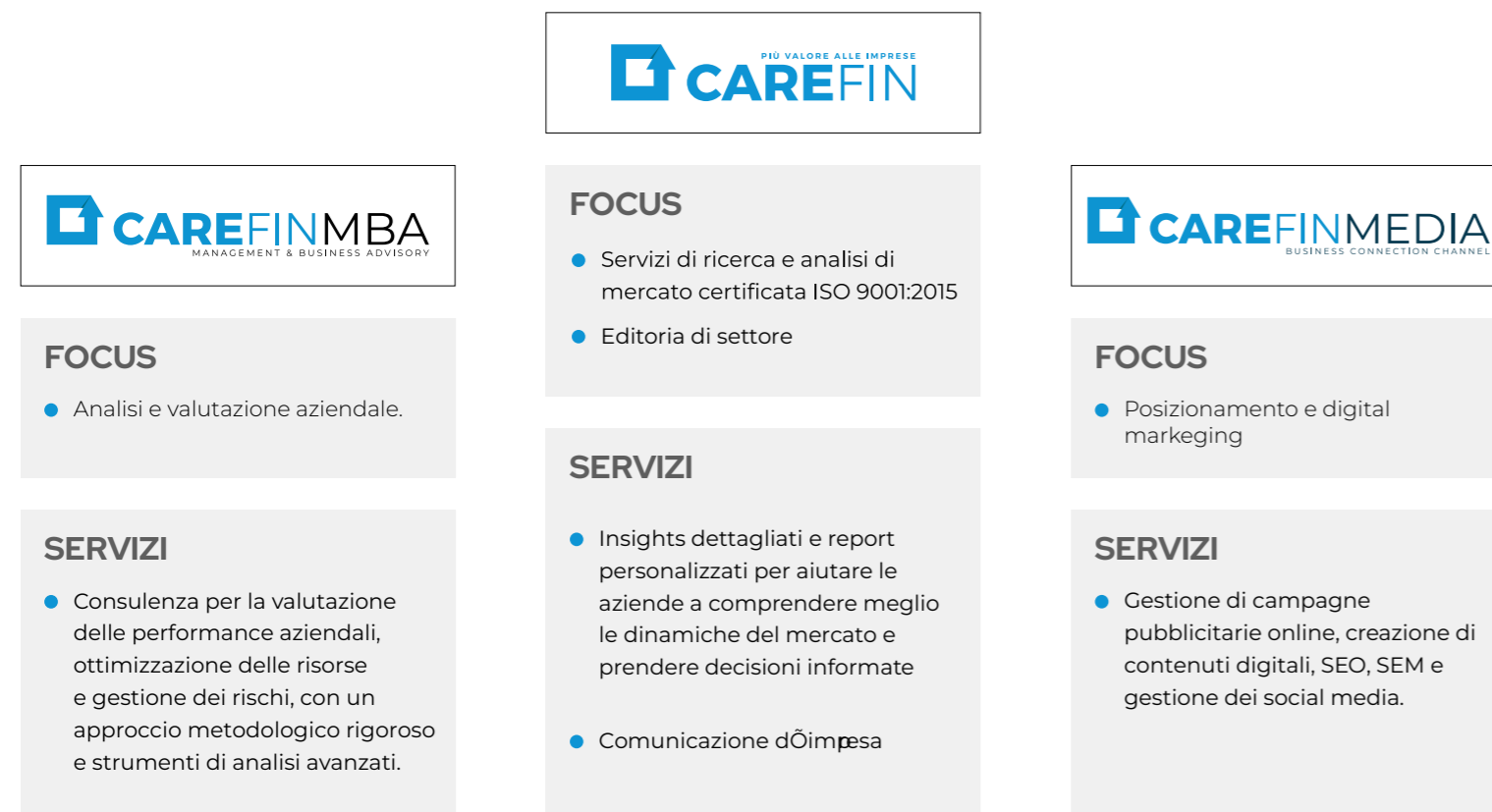
**ETCAREFIN**  
GROUP

Con l'obiettivo di fornire servizi verticalizzati, per rispondere in maniera efficiente e mirata alle esigenze dei clienti, Il Gruppo CAREFIN è impegnato nello sviluppo di un sistema integrato e altamente specializzato.

La costituzione di **CAREFIN-MEDIA SRL** e **CAREFIN-MBA SRL** a supporto della società madre **CAREFIN SRL**, è una testimonianza della strategia di crescita e innovazione del gruppo. Questa strategia di verticalizzazione non solo ha migliorato l'efficienza operativa, ma ha anche rafforzato la capacità del gruppo di adattarsi rapidamente alle evoluzioni del mercato e di rispondere con precisione alle richieste dei clienti.

#### Struttura delle Società del Gruppo.

La suddivisione del core business in aree di competenza specifiche ha portato a significativi vantaggi competitivi, migliorando la soddisfazione dei clienti e la loro esperienza complessiva.



## I NOSTRI MARCHI

NOVAEXIT affar:mpresa

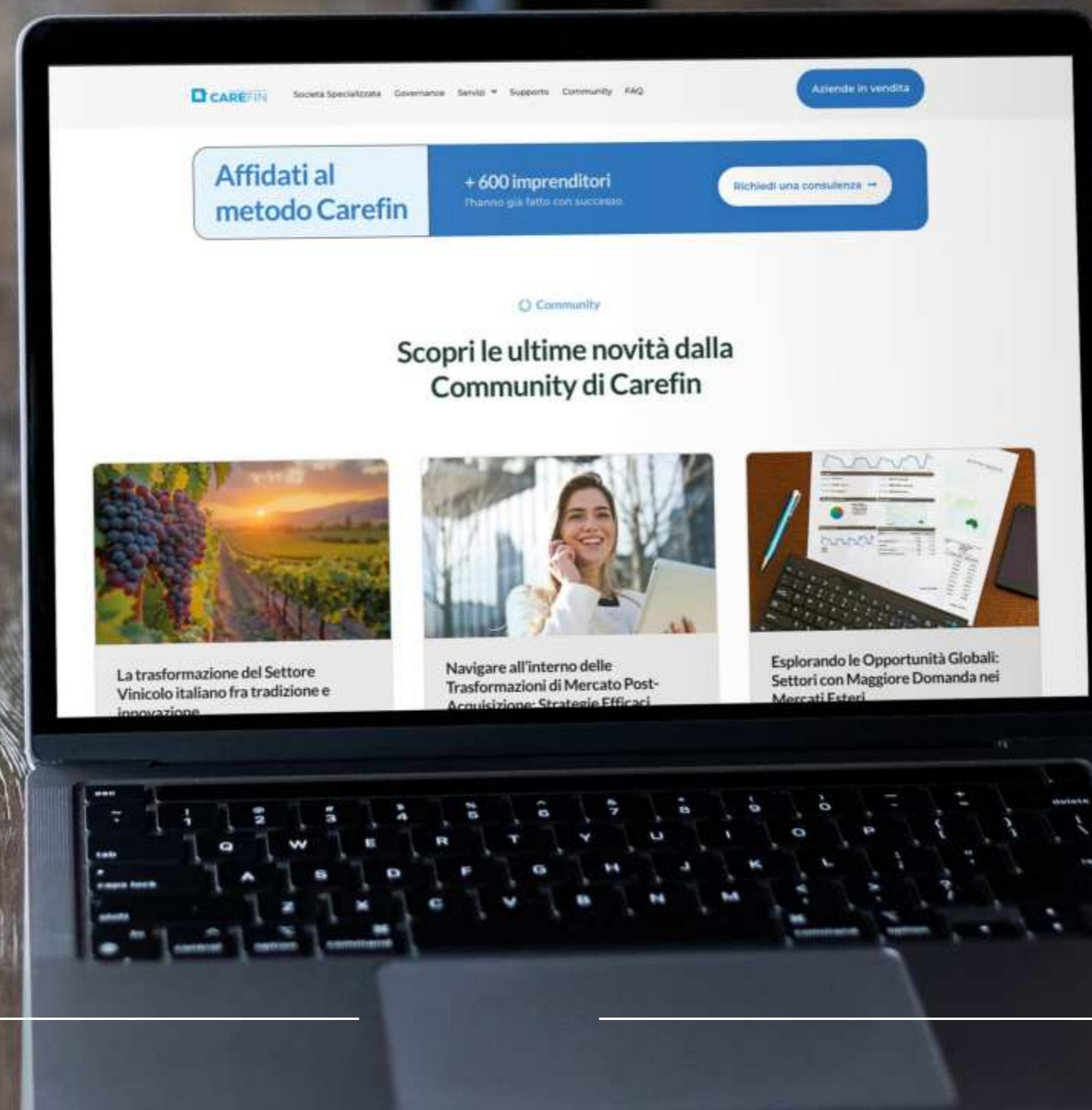
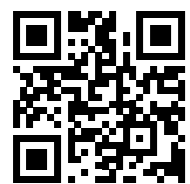
PIÙ VALORE ALLE IMPRESE  
CAREFIN

BA  
MANAGEMENT  
BUSINESS ADVISORY

EXPORTNAUT

Styleconomy CAREFIN24  
MAGAZINE

Continua  
a seguire Carefin.



**Empowering  
Business Growth  
with 360° Advisory  
Excellence**

## I NOSTRI UFFICI



### **Sede Legale**

Via G. Amendola, 166/5, 70126 Bari, (Ba)

### **Direzione Generale e Amministrativa**

Via Cardassi, 59, 70121 Bari, (Ba)

### **Comunicazione e Marketing**

Viale A. Meucci, 15, 70125 Bari (Ba)



### **Direzione Ricerca e Sviluppo**

Via Bastia Vecchia, 31, 31033  
Castelfranco Veneto (Tv)

### **Direzione Commerciale**

Via Bastia Vecchia, 31, 31033  
Castelfranco Veneto (Tv)

### **Redazione e Direzione Editoriale**

Via Bastia Vecchia, 31, 31033  
Castelfranco Veneto (Tv)

### **CAREFIN S.R.L**

P.iva/C.F: 08263080726

Pec: carefinsrl@pec.recapitosicuro.it

✉ info@carefin.it ☎ 800.824.315

