

PROGRAMMA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE CAMERA DI COMMERCIO DI
RIMINI
ANNO 2012

Iniziative di sistema a livello nazionale – Missioni nazionali congiunte

Aree geo-economiche di interesse prioritario per il 2012 in fase di definizione

PAESI	SETTORI
Russia e Balcani	Missione beni di consumo
India	Missione infrastrutture ed edilizia
Turchia	Ambiente, energie rinnovabili e manifattura
Area del Golfo/Kurdistan iracheno	Ambiente ed energie rinnovabili
Brasile	Beni di consumo
Area Mediterraneo	Dare continuità all'iniziativa Med in Italy anche con l'obiettivo di intercettare le opportunità che si aprono alla luce dei cambiamenti di quadro politico ed istituzionale nell'Area

Iniziative di sistema a livello regionale:

Progetto Multipaese Deliziando – agroalimentare

proseguirà anche nel **2012** la promozione all'estero dei prodotti di qualità emiliano-romagnoli nell'ambito del Progetto Deliziando, con un ricco programma di eventi che includerà altresì alcune delle azioni già finanziate e previste nel 2011 e posticipate al primo semestre 2012. Si rafforzerà ulteriormente la collaborazione ed il co-finanziamento con i partner regionali (Assessorato Agricoltura, Consorzi di Tutela ed Enoteca Regionale) nell'interesse delle imprese regionali inserite nel Progetto.

Obiettivi:

- ampliare la programmazione al fine di prevedere attività per Paese, per tipologia di iniziativa (es. azioni con catena alberghiera), per singolo comparto (es. vitivinicolo) nell'ambito di una programmazione condivisa;
- consolidare il coinvolgimento dei nuovi canali distributivi e la realizzazione di nuovi format in cui l'azione di carattere istituzionale sia sempre mixata a quella di carattere imprenditoriale;
- consolidare la promozione sui mercati individuati (sia quelli "consolidati" che quelli "nuovi");
- valutare l'integrazione dei prodotti a qualità regolamentata del paniere di Deliziando con ulteriori prodotti da individuare (ipotesi nell'ambito dei prodotti agro-alimentari tradizionali dell'Emilia-Romagna) al fine di completare l'offerta eno-gastronomica regionale;
- intensificare la collaborazione ed il co-marketing con le istituzioni regionali (Enoteca Regionale ed Enti Fieristici in primis) coinvolgendo nuovi partner quali l'Assessorato Attività Produttive e A.P.T. e valutare altresì possibili sinergie con le istituzioni nazionali;
- intensificare l'attività di comunicazione finalizzata a valorizzare la Regione Emilia-

Romagna ed il proprio territorio nel suo complesso, anche attraverso un turismo di qualità (certificazione del Marchio di Qualità "Ospitalità Italiana");

- confermare il co-finanziamento di tutti i soggetti, pubblici e privati, nelle azioni individuate, secondo modalità e criteri condivisi e differenziati per tipologia di soggetto e di attività;
- relativamente al Brasile, favorire ed incrementare la penetrazione commerciale dei prodotti agro-alimentari regionali, diffondendone la conoscenza ed il consumo ed elevandone l'immagine di qualità attraverso una serie mirata di azioni promozionali correlate, da svilupparsi in collaborazione con l'Ufficio di collegamento del sistema camerale regionale a San Paolo e con la Segreteria del Progetto America Latina, in un arco temporale di 18 mesi (gennaio 2012 > giugno 2013).

Settori di interesse:

- agro-alimentare:
 - a) aziende emiliano-romagnole del settore *food*: prodotti D.O.P. e I.G.P., prodotti Q.C. Qualità Controllata, prodotti biologici, selezione di alcuni prodotti tipici a completamento del paniere "Deliziando" (da valutare);
 - b) aziende emiliano-romagnole del settore *wine*: vini D.O.P. e I.G.P., vini biologici, vini autoctoni, distillati e liquori (da valutare).

Arco temporale di realizzazione delle attività: gennaio > dicembre 2012

Mercati obiettivo della promozione 2012:

- EUROPA (focus Regno Unito, Svezia) in qualità di mercati "consolidati" nei quali realizzare attività promo-commerciali, anche presso nuovi canali distributivi, nonché di comunicazione;
- FAR EAST (focus Hong Kong e Singapore), in qualità di mercati "nuovi" dove si integreranno le attività realizzate nel corso dell'ultimo biennio, anche con la presenza delle imprese regionali;
- ALTRI PAESI (Australia, Austria, Danimarca, Francia, Germania, Messico, Russia, Stati Uniti d'America, ecc..) per un'attività di incoming di operatori esteri food & wine per incontri B2B con imprese regionali in occasione di manifestazioni fieristiche e/o specifici eventi;
- BRASILE dove si realizzeranno una serie di attività sui prodotti e vini regionali, naturale continuità della promozione del settore wine realizzata positivamente nel 2011.

Attività previste:

A. quelle già finanziate nel 2011 e posticipate al 2012:

- a. attività di promozione con catene alberghiere svedese e londinese (corso di formazione per chef e sommelier in Italia e quindicine promozionali in loco);
- b. incoming di una quindicina di studenti svedesi in Emilia-Romagna per un corso integrativo di formazione (a seguito di quello effettuato a Stoccolma a novembre 2011);
- c. "Emilia-Romagna Day" in Messico: workshop per una quindicina di imprese emiliano-romagnole food & wine e momento informativo sui prodotti e vini;
- d. due educational tour di giornalisti (food & wine) esteri in Emilia-Romagna per una serie di visite alle realtà produttive regionali più rappresentative;
- e. due eventi formativi in loco in collaborazione con Associazione Sommelier austriaca.

B. quelle del 2012 ancora da finanziare:

- incoming di 35/40 operatori esteri settore food in Italia per incontri B2B con imprese emiliano-romagnole in occasione della manifestazione "Cibus" – Parma, 7 > 10 maggio 2012;
- attività di co-marketing per il settore vino in collaborazione con Enoteca Regionale:
 1. ricerca di mercato sulle opportunità del comparto vitivinicolo in Brasile e in Messico, presentazione dei risultati in occasione della manifestazione "Vinitaly" e successivamente presso le sedi camerale regionali;
 2. incoming di 35/40 operatori esteri settore wine in Italia per incontri B2B con imprese emiliano-romagnole vitivinicole in occasione della manifestazione

"Vinitaly" - Verona, 25>28 marzo 2012 (*attività inserita nel Progetto Internazionalizzazione PMI a valere sui FP 2009/2010 in fase di approvazione*);

3. partecipazione delle imprese emiliano-romagnole in ambito istituzionale (banco d'assaggio) ad un paio di manifestazioni fieristiche del programma 2012 di Enoteca ("EXPOVINIS" a San Paolo, 24 > 26 aprile 2012 ed altra manifestazione nel Far East da individuare);
4. attività di comunicazione per eventi promozionali in collaborazione con i Consorzi di Tutela vini in Italia e all'estero;
- attività di promozione in BRASILE:
 1. ricerca di mercato sulle opportunità del comparto food in Brasile, con particolare focus sui prodotti a qualità certificata;
 2. presentazione dei risultati della ricerca di mercato del comparto vitivinicolo in Brasile in occasione della manifestazione "Cibus" e successivamente presso le sedi camerale regionali;
 3. partecipazione mediante stand collettivo alla prima edizione della manifestazione "S.I.AL. BRAZIL" - San Paolo, 25>28 giugno 2012 (che si svolgerà contestualmente alla 28^a edizione della manifestazione "Fispal Food Service");
 4. servizio di assistenza specialistica per le imprese emiliano-romagnole partecipanti al Progetto Brasile a cura del Desk del sistema camerale a San Paolo;
- attività di consolidamento (comunicazione, eventi di promozione presso i loro ristoranti, attività formative, attività di co-marketing con gli importatori) con le catene alberghiere svedese e britannica per un potenziamento delle azioni già realizzate nel 2011;
- attività di promozione presso il canale HO.RE.CA. (con focus sulla ristorazione), anche nell'ambito del Marchio di Qualità "Ospitalità Italiana", la certificazione promossa dalle Camere di commercio in collaborazione con ISNART Scpa, per valutare l'offerta ricettiva e ristorativa di qualità;
- attività in-formative in collaborazione con le Scuole Alberghiere estere e quelle regionali, con eventi sia all'estero che in Emilia-Romagna;
- attività di comunicazione volte a consolidare la conoscenza della Regione Emilia-Romagna e del proprio patrimonio eno-gastronomico presso un selezionato gruppo di giornalisti di settore mediante la realizzazione di appositi educational tour in Emilia-Romagna e la realizzazione di una serie di articoli supportati da pubblicità tabellare presso riviste estere specializzate (food & wine).

Progetto India I – meccanica, abitare, ambiente

Promozione del settore edilizia, meccanica per l'edilizia, macchinari e macchine utensili, energia e ambiente, tecnologie agroalimentari in India

- a) **Missione incoming di 12 buyers indiani in Emilia-Romagna (marzo 2012):** Organizzazione di incontri B2B presso le Camere di commercio dell'Emilia-Romagna. Organizzazione un evento istituzionale in collaborazione con la Regione Emilia-Romagna.
- b) Incontro di **follow-up** con aziende partecipanti alla missione imprenditoriale di dicembre 2011. Organizzazione di una **tavola rotonda settoriale** con operatori indiani, imprenditori e associazioni di categoria emiliano-romagnoli (**marzo 2012**).

Progetto India II – meccanica, abitare, ambiente

Promozione delle imprese emiliano-romagnole dei settori tecnologie e meccanica per l'edilizia e le infrastrutture, arredamento, macchine utensili e lavorazioni particolari, macchine e tecnologie per il food processing, apparecchi biomedicali, tecnologie ambientali, automotive e settori innovativi (collegati al climate change).

- a) **Incontro di follow up e Servizi di Assistenza Specialistica (SAS)** per imprese partecipanti alla missione outgoing di dicembre 2011 o che abbiano incontrato

potenziali buyers indiani in Italia nella missione incoming di marzo 2012, e che decidano di proseguire nelle loro attività di penetrazione del mercato indiano, su consenso della Camera di commercio e vagliato sulla base del feedback sulle reali opportunità d'affari inviato dai funzionari IICCI:

I servizi che si prevede di fornire ad un totale di 15 imprese:

- Informazioni finanziarie sulle aziende indiane incontrate;
 - Coordinamento logistico per la realizzazione di stand e spazi espositivi in fiere di settore (non comprende i costi vivi);
 - Coordinamento con consulenti locali per incorporation di una nuova azienda (non comprende i costi vivi di registrazione);
 - Individuazione altri potenziali partners.
- b) **Presentazioni pubbliche attività di progetto (marzo 2012)**: organizzazione di alcune Giornate Paese India presso le Camere di commercio della regione, e realizzazione di incontri individuali tra imprese e i funzionari della Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry (dr. Maffioletti e Sig. Kumar).
- c) **Selezione delle aziende**: in collaborazione con i referenti camerali e su indicazione della IICCI preselezione delle imprese per missione incoming e missione outgoing.
- d) **Missione outgoing di 15 imprese emiliano-romagnole in India**: Organizzazione di visite aziendale individuali e incontri d'affari per il settore abitare-costruire e arredamento, all'interno di una piattaforma creata ad hoc per la delegazione. Consegna dei "Prefeasibility Report individuali" realizzati dalla IICCI per le imprese partecipanti; Incontri dei Gruppi di lavoro settoriali in preparazione alle visite aziendali.
- e) **Missione incoming di 15 buyers indiani in Emilia-Romagna**: delegazione di 15 buyers indiani del settore meccanica allargata, e organizzazione di incontri d'affari presso le Camere di commercio dell'Emilia-Romagna, con organizzazione di agende personalizzate per gli incontri b2b (con interpreti).
- f) **Missione istituzionale dal Punjab**: realizzazione di un seminario di presentazione delle opportunità di investimenti diretti indiani in Emilia-Romagna e incontro con la delegazione del Chief Minister del Punjab. Verifica delle linee di lavoro inserite nel Memorandum of Understanding (MoU) bilaterale tra Sistema Camerale dell'Emilia-Romagna, e PHD Chamber of Commerce and Industry.
- g) **Partecipazione brokerage event o workshop di EBTC**: selezione di una mini-delegazione di imprese emiliano-romagnole per l'adesione ad un Brokerage event di livello europeo organizzato in India da EBTC (settori ambiente ed energie, auto motive, infrastrutture), costi di missione a carico delle aziende partecipanti.

Progetto Russia – meccanica

Obiettivi del progetto:

- Favorire ed incrementare la penetrazione commerciale delle produzioni meccaniche italiane nella Federazione russa e, a ricaduta, nei paesi che hanno sottoscritto accordi per la creazione di uno Spazio Economico Comune (da gennaio 2012, Bielorussia e Kazakistan);
- Favorire le collaborazioni industriali e tecnologiche;
- Incoraggiare il coinvolgimento di "reti di imprese";
- Consolidare e rafforzare i rapporti istituzionali, le collaborazioni in campo economico ed industriale e, complessivamente, l'immagine del sistema produttivo italiano sviluppando anche sinergie, laddove possibile, con la "Task force" sui distretti;
- Dare continuità ai servizi di supporto alle imprese partecipanti al Progetto, da parte dell'ufficio di collegamento di PROMEC a Mosca, per sviluppare i contatti di business sul mercato, avviati nel corso di incontri B2B o visite aziendali.

Azioni principali

1. Promozione dell'iniziativa

Predisposizione materiale informativo ad hoc (brochure, folder, roll-up, scheda progetto con l'inserimento dei loghi dei partner, concordato con la Regione Emilia-Romagna), pagina web

dedicata. Promozione attraverso i consueti canali di comunicazione del sistema camerale regionale, inserzioni pubblicitarie ed organizzazione di un evento di lancio rivolto alle istituzioni e alle imprese.

2. Ricerca di mercato

Ricerca di mercato volta ad individuare i comparti di maggiore interesse nell'ambito della meccanica allargata (analisi sotto-settori in espansione e contrazione, canali di distribuzione, concorrenza, prezzi ecc.) e Roadshow di presentazioni del progetto e dei risultati della ricerca di mercato dedicata alle imprese.

3. Selezione delle aziende

Verifica di company profile (primo step); Check-up aziendale con funzionario della Camera di riferimento e del funzionario Senior di PROMEC (secondo step); Selezione delle aziende e consegna del report di fattibilità individuali.

4. Preparazione e formazione

Primo ciclo di incontri (dedicati al sistema giuridico - amministrativo russo e alle formalità burocratiche; Secondo ciclo di incontri (dedicati alla contrattualistica internazionale; Terzo incontro di preparazione delle aziende in merito ai metodi di pagamento;

5. Missione imprenditoriale outgoing

Organizzazione di visite aziendali presso gli operatori russi (potenziali partner commerciali e produttivi): 3/5 visite per ciascuna imprese emiliano-romagnola. A ciascuna impresa sarà messa a disposizione una autovettura con servizio di interpretariato.

Possibilità di missione istituzionale a seconda delle disponibilità della Regione Emilia-Romagna

6. Organizzazione di collettive per la partecipazione delle aziende emiliano – romagnole alle fiere del proprio sotto settore di riferimento in Russia

Organizzazione stand collettivo Emilia-Romagna dedicato a tutte le aziende partecipanti presso la fiera scelta in base allo specifico settore di appartenenza delle aziende selezionate (ad es: CTT, Mosca, dedicata alle macchine e tecnologie per l'edilizia - settore di macchine per edilizia; AGROPRODMASH, Mosca, dedicata al settore di macchine agricole e food-processing; METALLOBRABOTKA 2012, Mosca, dedicata alle tecnologie moderne di lavorazione dei materiali, macchine utensili intellettuali; STANKOSTROENIE, Mosca, dedicata alla robotica, automazione della manifattura, tecnologie manifatturiere; UPAKOVKA, Mosca, dedicata alle tecnologie e materiali innovativi per il confezionamento dei prodotti; INLEGMASH, Mosca (12-14 marzo 2012) dedicate alle attrezzature e tecnologie del settore tessile;

Organizzazione di incontri B2B;

7. Missione incoming di buyer russi ad una fiera di settore in Emilia-Romagna

Partecipazione e visita ad una tra le fiere di maggiore interesse in Emilia-Romagna, definita in base al settore di provenienza dei buyer russi. (ad es: Autopromotec, Modena; Cibustech, Parma; Simac, Bologna; Eima, Bologna; Macfrut, Cesena)

Organizzazione di incontri B2B all'interno della Fiera.

8. Follow-up

- Assistenza continuativa del desk Mosca nei confronti delle imprese emiliano-romagnole per il periodo successivo la partecipazione alla fiera sino alla conclusione del progetto per la gestione dei rapporti con i partner;

- Giornata di incontri individuali in Emilia-Romagna tra il referente Senior dell'Ufficio di collegamento PROMEC di Mosca e le imprese regionali per valutare quali servizi ed iniziative promozionali potrebbero essere intraprese a seguito del progetto per sviluppare i contatti presi durante le missioni in uscita e in entrata.

Progetto EAU e Qatar – abitare costruire

Attività previste:

- 1) presenza in fiera con uno spazio espositivo pre-allestito di minimo 8 mq. per azienda. La partecipazione avverrà in area collettiva Emilia-Romagna. Inoltre saranno organizzate visite aziendali.
- 2) organizzazione di un workshop (incontri one to one) in Emilia-Romagna degli operatori emiratini dei settori individuati, selezionati dal Desk Emirati Arabi di Abu Dhabi sulla base delle aziende partecipanti.

Progetto America Latina – multisetoriale

Obiettivi:

- implementazione della banca dati "intelligente". Attraverso il data base (ad oggi **sono iscritte 868 aziende tra italiane e latinoamericane, di cui 424 italiane e 240 emiliano-romagnole**), inserito nel portale www.progettoamericalatina.it, è consentito effettuare un matching scegliendo tra più parametri di ricerca, quali ad esempio i settori produttivi, i Paesi di appartenenza, ecc, distinguendo tra aziende interessate a realizzare import/export o aziende strutturate che invece sono intenzionate ad affrontare una potenziale joint-venture o comunque uno sviluppo a livello industriale;
- creazione di un servizio costante di consulenza alle piccole e medie imprese;
- promozione delle opportunità di collaborazioni industriali e commerciali e sottoporre i progetti più interessanti di partnership all'attenzione della Banca Interamericana per un possibile finanziamento alle aziende latino americane o della Banca MPS per quelle italiane;
- consolidamento del network in un'ottica di allargamento ad altre realtà (Ambasciate, Unido, ecc.);

Attività previste:

- ✓ "road Show" di presentazione del progetto e dei servizi inclusi alle aziende nelle province dell'Emilia-Romagna;
- ✓ Attività relative al comparto agroalimentare in Messico e Brasile (con particolare focus al Progetto Deliziando - ER);
- ✓ Attività relative al comparto biomedicale-Brasile (T);
- ✓ Missione macchinari per agricoltura/food processing/packaging in Perù e/o Messico;
- ✓ Missione in Brasile e/o Messico, settore edilizia (data da definirsi);
- ✓ Fiera FISPAL TECH /, (dal 12 al 15 giugno 2012), per aziende del food technology o service in collaborazione con Ente Fiere di Parma;
- ✓ supporto a missioni nazionali congiunte previste in Messico e Colombia (nazionale congiunta) e in Cile/Perù/Argentina (presentata da Metropoli in Fondo Perequativo e Chamber partnership)
- ✓ organizzazione del IV forum di Italia-America Latina a Perugia (ancora in via di definizione)

Progetto Balcani - turismo

La filiera del turismo: la cooperazione tra Emilia-Romagna e Marche con Albania, Croazia e Montenegro

Attività previste:

- ✓ scambio di *best practice* tra la Scuola Alberghiera Serramazzoni IAL Emilia-Romagna e quelle di Croazia e Montenegro. L'intervento prevede un momento di formazione in loco con il supporto del *partner*, rivolto a studenti delle scuole alberghiere locali e suddiviso in due percorsi: cucina e sala. Sempre con la collaborazione dello IAL-Scuola Alberghiera Serramazzoni, si prevede un secondo momento formativo in Italia: *incoming* di un gruppo selezionato di studenti croati e montenegrini, al fine di consolidare le nozioni acquisite e completare il percorso formativo;
- ✓ organizzazione di due *road show* in Emilia Romagna (il 24 Ottobre a Modena ed il 25 Ottobre a Rimini) finalizzati ad illustrare agli *stakeholder* locali le opportunità di affari in Albania, Croazia e Montenegro con particolare riferimento a specifici temi di prioritario interesse per i paesi di riferimento. In particolare saranno affrontati i seguenti temi: a) la formazione professionalizzante nelle scuole alberghiere croate, b) percorsi turistici di qualità in Albania (storia, cultura, natura e enogastronomia), c) *contract* e forniture alberghiere in Montenegro. In tale occasione sarà prevista anche la realizzazione di incontri tra operatori turistici ed imprenditori marchigiani ed emiliano-romagnoli di settore con i referenti dei *partner* esteri di progetto.
- ✓ supporto alla promozione turistica delle strutture alberghiere in Croazia, Montenegro e Albania attraverso la partecipazione alla fiera *Cro-tour 2013* (Zagabria, Croazia). In tale occasione, oltre ad un normale spazio espositivo, e nell'ambito di un apposito *workshop*, verranno trattati temi di specifico interesse per il settore. Saranno inoltre organizzati momenti di degustazione che vedranno il coinvolgimento di studenti e scuole alberghiere che hanno partecipato all'attività di scambio *best practice* ed incontri B2B per i settori *contract*, arredamento e *tour-operator*.

Progetto Multipaese – Moda

Mercati obiettivo

- Russia
- Polonia
- Ungheria
- Paesi Baltici

Obiettivi

Creare, per le aziende emiliano romagnole che operano nel settore tessile, maggiori opportunità di contatto con operatori esteri specializzati provenienti dai mercati obiettivo, promuovendo le realtà produttive presenti sul territorio regionale.

Offrire alle aziende l'opportunità di approfondire tematiche specifiche relative ai paesi individuati come obiettivo, attraverso l'organizzazione di incontri di carattere informativo/formativo.

Attività previste e format delle azioni:

- a) *Incomig* di operatori specializzati provenienti dai paesi obiettivo, per effettuare incontri bilaterali con le aziende emiliano-romagnole operanti nel settore. Gli operatori saranno selezionati sulla base dei profili delle aziende regionali che manifesteranno il loro interesse a prendere parte all'iniziativa.
- b) Incontri di carattere seminariale, per l'approfondimento di tematiche tecniche di interesse relativi ai paesi/mercati obiettivo.

Enterprise Europe Network – Simplifier

Organizzazione “ECOBUSINESS COOPERATION EVENT 2012” (IV edizione) all'interno di ECOMONDO 2012 - 16° Fiera internazionale
Organizzazione di una COMPANY MISSION in occasione di una fiera di settore

<p>Ufficio di collegamento Brasile Ufficio di collegamento India Ufficio di collegamento Russia Ufficio di collegamento EAU</p>

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio

Nota: fino ad un massimo di 15 imprese/ giornata

Inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base emerse

B) Richieste servizi di assistenza base

Nota: Elenchi di nominativi esteri verificati.

Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti

Ufficio di collegamento Desk Nord Africa

Obiettivo

Supportare le attività di esplorazione commerciale nei paesi del Nord Africa (Tunisia, Egitto, Libia, Algeria, Marocco) e sviluppare contatti tra aziende del territorio ed operatori in loco.

Servizi di assistenza specialistica

RICERCA PARTNER COMMERCIALE

I STEP: selezione operatori e promozione dell'azienda

- ✓ redazione di una lettera di presentazione dell'azienda in lingua
- ✓ invio della comunicazione all'elenco verificato di operatori potenzialmente interessati già selezionato
- ✓ primo contatto diretto con tutti gli operatori per un feedback di verifica della ricezione
- ✓ secondo follow up per sondare l'interesse e verificare l'esigenza di ulteriori specifiche

Le informazioni raccolte verranno presentate in una breve relazione prevista a conclusione della ricerca.

II STEP: organizzazione di una missione commerciale con agendamento appuntamenti

A condizione e sulla base dei riscontri positivi a seguito della prime fasi di contatto, potrà essere organizzata un'agenda di incontri o visite aziendali fino ad un massimo di 4 incontri, distribuiti in 2 giornate lavorative

- ✓ invio di materiale tecnico/promozionale alle aziende interessate a ricevere maggiori dettagli circa l'offerta dell'azienda di ...
- ✓ Nuovo contatto per verificare l'interesse e selezione operatori interessati ad incontro/visita aziendale
- ✓ Coordinamento missione con agendamento d'incontri con gli interlocutori interessati
- ✓ Agendamento incontri/visite aziendali (fino a 4) su due giornate lavorative (da 3 a 4 gg di permanenza)

- ✓ Assistenza e coordinamento logistici per l'organizzazione della missione personalizzata (Contrattazione servizio di interpretariato; macchina con autista per le visite aziendali esterne, macchina con autista per transfer da e per l'aeroporto; prenotazione albergo in convenzione; eventuale messa disposizione di sala per gli incontri)

Infoexport

consente alle aziende di porre quesiti on-line e di ricevere risposte da professionisti specializzati nelle varie materie.

I quesiti possono riguardare le seguenti tematiche:

- contrattualistica internazionale;
- pagamenti internazionali;
- trasporti;
- dogane e intrastat;
- fiscalità internazionale;
- tutela di marchi e brevetti;
- servizi Sace.

Da parte di PROMEC viene garantito un servizio di call center per le aziende del territorio. Il call center svolge funzione di gestione anagrafica, di ricezione, analisi ed assegnazione all'esperto del quesito; verifica poi l'avvenuta risposta dei consulenti sia all'azienda che alla Camera di commercio di competenza, completando così la transazione.

Temporary Export Manager – anche per contratti di rete

l'obiettivo principale dell'iniziativa è di assistere le imprese nella definizione e realizzazione di una strategia d'internazionalizzazione mediante l'affiancamento, dall'esterno, di un consulente senior e l'inserimento temporaneo in azienda di una risorsa junior specializzata in marketing internazionale che opererà con il coordinamento dei vertici aziendali, del professionista esterno e di un funzionario camerale.

In particolare le azioni di supporto possono essere così articolate:

- consulenza da parte di una figura specializzata, il Temporary Export Manager, che avrà il compito di sviluppare, presso le aziende partecipanti, il progetto di internazionalizzazione selezionato dal nucleo di valutazione coordinato dall'Unioncamere Emilia-Romagna. Sarà compito del Temporary Export Manager supportare le aziende erogando anche servizi pre e post vendita, in modo da risolvere immediatamente ogni eventuale problematica che dovesse insorgere nei rapporti con i contatti ed i clienti all'estero nella fase di consegna, di pagamento, etc.;
- affiancamento di uno stagista che dovrà supportare l'azienda durante lo svolgimento del progetto, in collaborazione con il Temporary Export Manager. Gli stagisti verranno individuati direttamente dalle Università (uffici stage o placement) o da altre realtà associative specializzate;
- partecipazione all'attività di formazione progettata e sviluppata dal sistema camerale emiliano-romagnolo coordinato dall'Unione regionale e che riguarderà i diversi aspetti dell'azione di internazionalizzazione: dalla selezione e accesso ai nuovi mercati (business intelligence, ricerche di mercato, paesi obiettivo, canali di distribuzione, etc.), agli aspetti amministrativi (operatività sui mercati, modalità di vendita e tecniche di pagamento,

etc...) al tema dei finanziamenti internazionali. La pianificazione dei temi e dei tempi di tale attività formativa verrà svolta in accordo e sulla base delle indicazioni espresse dalle imprese partecipanti.

CRM

La piattaforma CRM "Ciao Impresa, realizzata con il finanziamento del fondo di perequazione 2005, per ora mirata alle imprese che operano nei mercati esteri, consente di sviluppare relazioni sulla base di un dialogo bidirezionale con i propri stakeholder, al fine di assicurare una più ampia visibilità alle iniziative camerale e di valorizzare le attività promozionali e i servizi che le Camere di commercio erogano alle imprese in materia di internazionalizzazione.

Obiettivo

- Assicurare una più ampia visibilità alle iniziative camerale e di valorizzare le attività promozionali e i servizi che le Camere di commercio erogano alle imprese in materia di internazionalizzazione;
- potenziare la lettura delle esigenze delle aziende utilizzando le informazioni dei questionari di customer satisfaction, al fine di seguire ancor più da vicino la vita delle imprese e di impostare servizi più tempestivi e mirati sul versante dell'internazionalizzazione.

SEMINARI TECNICI DI COMMERCIO ESTERO PER LE IMPRESE

Nel corso del 2012 sono in programma i seguenti seminari:

DATA	OGGETTO	RELATORE
20.04.12	Aggiornamenti sulle novità del 2011 e del 2012 sugli adempimenti IVA nei rapporti internazionali	Dott. Riccardo Zavatta Studio Sirri-Gavelli-Zavatta & Associati
15.05.12	La gestione del rischio di credito attraverso l'utilizzo integrato dei sistemi di pagamento internazionali, delle garanzie bancarie e di tutti gli altri strumenti finalizzati alla riduzione dei rischi.	Avv. Alessandro Russo Studio Associato TD Tupponi, De Marinis & Partners International Business Law Firm
08.11.12	Il credito documentario, le sue fasi e la gestione operativa	Dott. Antonio Di Meo Studio Di Meo di Antonio Di Meo & C. sas

PROGETTI SULL'ENOGASTRONOMIA IN COLLABORAZIONE CON LE CAMERE DI FC e RA
