

Conoscere il presente per progettare il futuro

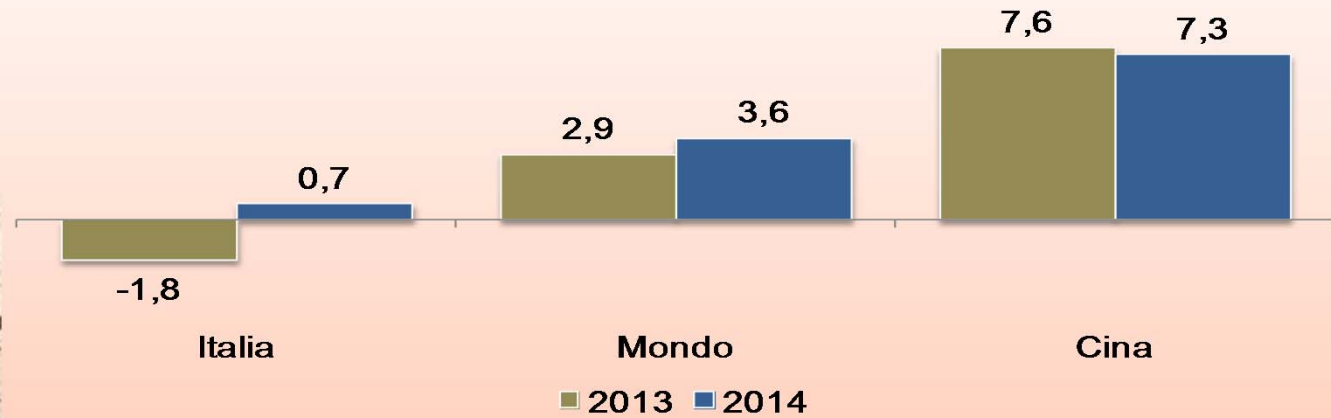
LE OPPORTUNITA' DA COGLIERE SUI MERCATI INTERNAZIONALI

Camera di commercio di Parma

Martedì 13 maggio 2014

Fuori il mondo cresce

Variation of GDP years
2013-2014



Internal sales and
external sales comparison



... nonostante quanto si dice sui numeri ...

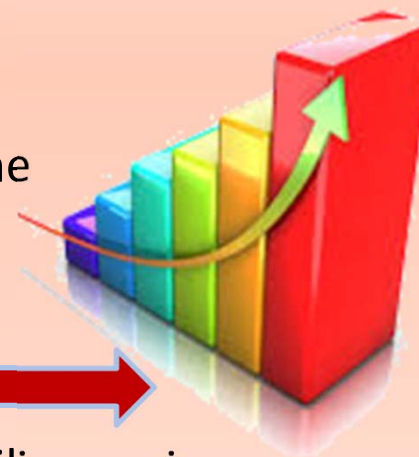
«Se si raccolgono abbastanza dati qualsiasi cosa può essere dimostrata con metodi statistici» (Legge di Murphy)

«Esistono tre tipi di bugie: le piccole bugie, le grandi bugie e le statistiche» (Mark Twain)

...Il futuro è nei Big Data...



... trasformare l'enorme quantità di dati che oggi abbiamo a disposizione in poche informazioni di reale utilità ...



Secondo Harvard Business Review le imprese statunitensi che utilizzano i big data hanno una profittabilità di 6 punti percentuali superiore alle altre imprese.

Lo sforzo del sistema camerale



Singolo prodotto: Parmigiano Reggiano

MERCATI RILEVANTI

Variatione delle esportazioni IT



MERCATI DA DIFENDERE

Germania, Francia, Regno Unito,
Svezia, Australia, Polonia

MERCATI SU CUI INVESTIRE

Paesi Bassi, Giappone, Russia



MERCATI A RISCHIO

Svizzera, Belgio, Spagna, Grecia,
Danimarca

MERCATI DA CONSOLIDARE, RIVALUTARE

Stati Uniti, Canada, Austria

*Variatione delle
Esportazioni
Mondiali*



MERCATI NON RILEVANTI MA CON BUONE PROSPETTIVE

EMERGENTI

Norvegia

ASSENTI

Messico, Venezuela, Repubblica
Ceca, Finlandia, Corea del Sud,
Egitto, Algeria

