



Ufficio Eventi e digitalizzazione

Spett.le AZIENDA

SEDE

**Oggetto: PIANO DI SVILUPPO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE 2021
Fondo 20%. Invito a partecipare**

Si comunica che questa Camera di Commercio, in collaborazione con Unioncamere e con Promos Italia Scrl, organizza una serie di iniziative **gratuite** (descritte di seguito) che rinnovano l'impegno dell'Ente nell'accompagnamento delle PMI del territorio in un percorso di internazionalizzazione delle loro produzioni.

Le iniziative si svolgeranno in modalità a distanza, su apposite piattaforme online, previa registrazione delle imprese ammesse sui portali che saranno indicati in fase di ammissione. In seguito potrà essere verificata la possibilità di azioni anche in presenza, in corrispondenza di determinati progetti.

Le iniziative prevedono corsi di formazione, incontri virtuali b2b con operatori e buyer europei per vari settori, partecipazione ad eventi, specificate di seguito in modo più dettagliato; è richiesta, per gli incontri con i buyer, **la conoscenza della lingua inglese e il sito web bilingue in italiano/inglese.**

Ciò premesso le imprese che intendono partecipare alle iniziative descritte dovranno indirizzare a questa Camera di Commercio la **SCHEDA ADESIONE** allegata debitamente compilata in tutte le sue parti e firmata dal titolare o dal legale rappresentante, opzionando le iniziative di proprio interesse.

Poiché ciascuna iniziativa prevede un **numero limitato** di aziende partecipanti **potranno essere opzionate al massimo 2 iniziative per ciascuna azienda.**

Le schede adesione dovranno essere inviate **a partire dalle ore 12.00 del 7 aprile e fino alle ore 12.00 del giorno 5 maggio p.v. esclusivamente tramite Posta Elettronica Certificata (PEC)** al seguente indirizzo PEC dell'Ente camerale: cciaa.salerno@sa.legalmail.camcom.it

Per la sola iniziativa INBUYER dedicata al Food GDO (programmata per il giorno 13 aprile prossimo), la scadenza è fissata alle **ore 12.00 del giorno 12 aprile**: l'impresa interessata dovrà inviare l'apposita **SCHEDA ADESIONE specifica** in allegato.

Si considerano prodotte in tempo utile le istanze spedite entro il termine e secondo le condizioni di cui innanzi, delle imprese in regola con il pagamento del diritto annuo camerale.

Qualora dovessero pervenire nei termini fissati istanze in numero superiore alle disponibilità (per ciascuna iniziativa) l'Ufficio scrivente provvederà ad adottare quale criterio di selezione l'**ordine cronologico di spedizione**, posizionando in apposita lista d'attesa le domande non collocate utilmente in base ai posti disponibili.

Distinti saluti

**IL VICE SEGRETARIO GENERALE
(Dr. Ciro Di Leva)**

Firma digitale ai sensi dell'art. 24 del d.lgs. 82/2005

*Responsabile del procedimento
Domenico Clemente tel. 0893068495
e-mail: domenico.clemente@sa.camcom.it*



SHORT MASTER ONLINE

Target: max 20 aziende
Settore: tutti i settori

Il percorso formativo è strutturato in moduli on line della durata di circa 4 ore di lezione cadauno, da tenersi nel periodo **19 maggio-2 luglio 2021** secondo il programma di seguito specificato. Esso permetterà ai partecipanti di:

- Comprendere le principali sfide e pressioni concorrenziali generate dal mercato globale;
- Individuare le variabili rilevanti dello scenario economico internazionale;
- Pianificare una strategia internazionale di successo;
- Scegliere i mercati ad elevato potenziale;
- Sviluppare la capacità di lettura e analisi dei mercati esteri;
- Utilizzare la comunicazione digitale nei processi di internazionalizzazione;
- Gestire le principali criticità legate all'operatività nei mercati esteri elaborando piani di intervento;
- Sviluppare un valido network di relazioni.

Programma:

- SCENARIO INTERNAZIONALE
- EUROPA 2020 E NUOVO MFF
- STRATEGIE DOGANALI
- STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
- MARKETING INTERNAZIONALE
- ASSETTI ORGANIZZATIVI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
- DIGITAL MARKETING PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
- FINANZA INTERNAZIONALE
- CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE
- FISCALITÀ INTERNAZIONALE
- STRUMENTI DI PAGAMENTO INTERNAZIONALI
- SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
- BUSINESS PLAN PER INTERNAZIONALIZZAZIONE



ReadytoExpo DUBAI

Target: max 10 aziende

Settore: vari

L'Esposizione Universale "Connecting Minds, Creating the Future" si terrà a **Dubai** dall'**1 Ottobre 2021 al 31 Marzo 2022**.

La città si trasformerà in una vetrina privilegiata in cui i Paesi partecipanti presenteranno al mondo il meglio delle loro idee, progetti, modelli esemplari e innovativi nel campo delle infrastrutture materiali e immateriali sui temi dell'Esposizione.

Grazie all'esperienza maturata nel 2015 durante Expo Milano, Promos Italia propone un **programma articolato** che coinvolge le aziende italiane delle filiere affini ai temi di Expo Dubai per promuoverne le **eccellenze** e favorire **occasione commerciali e di networking**.

Il programma si rivolge ai seguenti **comparti e settori**:

- sostenibilità ambientale e green economy
- agro-food sostenibile
- design e edilizia innovativa inclusa smart city
- cosmetica sostenibile
- nautica e blue economy

Esso si articola nei seguenti **passi operativi**:

Formazione - Preparazione delle aziende alla missione commerciale

supporteremo le aziende a definire la loro strategia di accesso al mercato, attraverso incontri di orientamento con esperti e approfondimenti su requisiti legali, modalità distributive, etc.

Assistenza

Organizzeremo ricerche partner personalizzate, missioni in loco e incontri B2B, partecipazione a stand collettivi nelle fiere di settore, partecipazione a eventi di networking, business tour, adesione agli Innovation Talks di ICE/Padiglione Italia

Con il progetto **Temporary Expo** un gruppo di aziende selezionate del comparto arredo, food&beverage e cosmetica avranno la possibilità di esporre i propri prodotti presso showroom, gourmet stores e shopping Mall di Dubai per un massimo 4 mesi, con la possibilità di vendere direttamente al pubblico.

L'avvio del Temporary Expo sarà valorizzato da un networking event presso una location accuratamente selezionata, con l'organizzazione di showcooking, fashion show, happening, e con la presenza di importatori, influencer e operatori del settore provenienti dai paesi del Golfo.

L'iniziativa si svolgerà da novembre 2021 a febbraio 2022 e sarà promossa con una campagna pubblicitaria e social ad hoc.

Al termine di Expo, le aziende partecipanti verranno supportate a capitalizzare le opportunità generate attraverso un **servizio di follow-up** mirato per 2 mesi.

Il servizio prevede un supporto per ricontattare le controparti e verificarne l'interesse, approfondire alcuni aspetti negoziali, spedire materiali e campionature, etc.



INBUYER

Target: PMI
Settore: vari

Il **Programma INBUYER** è uno strumento messo a disposizione dalle Camere di Commercio per favorire l'export delle imprese locali.

Senza viaggiare all'estero e senza gli oneri della partecipazione ad una fiera, il programma InBuyer aiuta a creare rapporti d'affari concreti con buyer accuratamente selezionati in tutto il mondo.

Esso prevede una serie di appuntamenti, calendarizzati fra aprile e dicembre 2021, con una serie di buyer selezionati dei settori e comparti indicati di seguito nel programma:

DATA	SETTORE
13-15 aprile	FOOD GDO
11-12 maggio	ABBIGLIAMENTO
22-24 giugno	<i>FURNITURE</i> (ARREDO E DESIGN)
29-30 giugno	ACCESSORI MODA
13-15 luglio	FOOD
13-15 luglio	WINE & SPIRITS
5-7 ottobre	SUBFORNITURA NAVALE
19-21 ottobre	FOODTECH
23-25 novembre	SUBFORNITURA AUTOMOTIVE
1-2 dicembre	COSTRUZIONI & EDILIZIA

Il progetto prevede l'accesso e la registrazione ad un'apposita piattaforma sulla quale l'azienda dovrà profilarsi per selezionare i buyer più adatti. La profilazione è permanente e costituisce un'opportunità anche per il futuro.



EUMATCH_B2B Europa **Target: max 15 aziende** **Settore: Food & Beverage**

Il programma EUMATCH rivolto alle PMI del settore *food e beverage* prevede l'accompagnamento su 15 mercati europei per PMI del territorio del settore agro-alimentare interessate ad avviare o consolidare un'attività di export.

Le aziende potranno partecipare a seminari di approfondimento su tematiche utili per esportare nei paesi europei, potranno confrontarsi con esperti e presentarsi ed entrare in contatto con operatori selezionati attraverso una piattaforma di matching provenienti dai seguenti Paesi Europei: Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Norvegia, Olanda, Regno Unito, Spagna, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Svezia, Svizzera.

Il percorso prevede:

1. Formazione(*)

- Lunedì 17 maggio 2021 *La gestione del portafoglio prodotto: strategie e strumenti*
- Lunedì 24 maggio 2021 *Come valorizzare il branding nell'agro-alimentare*
- Giovedì 3 giugno 2021 *Come gestire in maniera efficace i B2B virtuali*
- Martedì 8 giugno 2021 *Il contratto di distribuzione in Europa*
- Martedì 15 giugno 2021 *La tariffa doganale in ambito food*

(*) tutti i webinar saranno registrati e messi a disposizione delle aziende per essere rivisti sino al termine del progetto)

2. Preparazione delle aziende e orientamento ai mercati

3. Selezione delle controparti e supporto al matching

4. Incontri B2B a distanza dal 7 giugno al 9 luglio 2021

5. Follow-up di circa 1 mese