

InBuyer

Metodologia operativa



Registrazione azienda all'evento dedicato al settore di riferimento



Compilazione company profile e schede prodotto



Ricerca delle controparti estere da parte di Promos Italia



Apertura business matching (7 giorni prima dell'evento)



Richiesta appuntamenti e scambio messaggi tramite la chat integrata



Realizzazione di incontri online direttamente in piattaforma

Un calendario di **sessioni di business matching** tramite **appuntamenti on-line** tra aziende italiane e **qualificati operatori esteri**.

Il servizio è erogato tramite una piattaforma che permette alle aziende di:

- creare una vetrina virtuale e mettere in mostra i propri prodotti;
- cercare e contattare possibili controparti estere di interesse;
- realizzare incontri virtuali B2B 1:1.

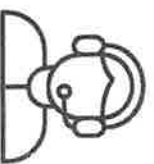
Il **calendario** è composto con l'obiettivo di abbracciare un ampio spettro di comparti produttivi. I soci potranno far **accedere** a ciascuna sessione le aziende del proprio territorio.

L'apertura a diversi comparti consente di offrire un **servizio uniforme su tutti i territori**, oltre che di coinvolgere **nicchie di mercato** per le quali non sarebbe conveniente attivare specifici percorsi di accompagnamento all'estero.

InBuyer 365 - Catalogo online

PROMOS
ITALIA
BE GLOBAL

La piattaforma utilizzata per il Business Matching sta alimentando una **repository di informazioni su aziende e prodotti**, la cui visualizzazione è oggi accessibile solo agli operatori partecipanti alle singole sessioni di incontri. La **creazione di un catalogo online** interno alla piattaforma potrà favorire le aziende italiane tramite:



CUSTOMER CARE DEDICATO

Un servizio di assistenza che si farà carico di verificare le informazioni inserite da ogni azienda sulla sua vetrina virtuale, aiutandola a renderla completa ed attrattiva per i buyer internazionali



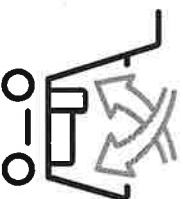
MAGGIORI OPPORTUNITA' DI MATCHING

Il catalogo renderà visibili i profili delle aziende agli operatori internazionali

- 365 giorni l'anno senza alcuna limitazione
- Per tutti i settori merceologici per i quali è prevista una sessione di incontri di matching

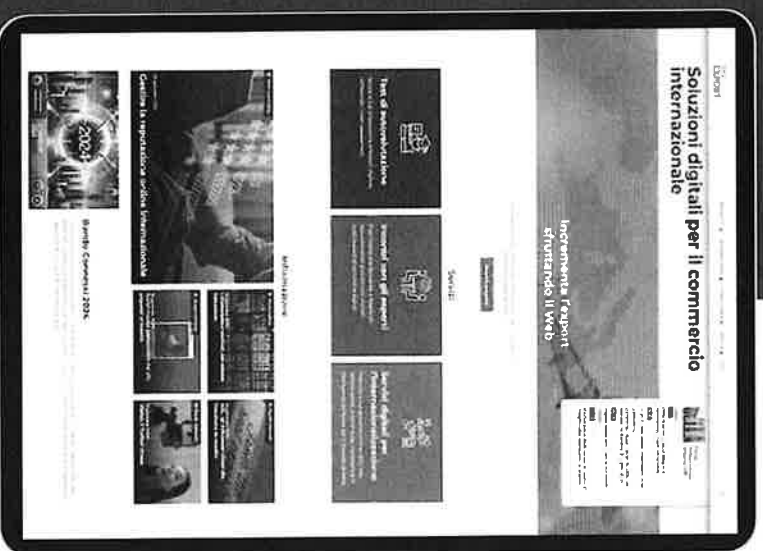
1000
PROFILI AZIENDALI

1500
PRODOTTI



CROSS SELLING INTERNO

Le informazioni presenti nel catalogo potranno essere utilizzate per proporre agli utenti ulteriori servizi di Promos Italia



Il portale per l'export digitale

La piattaforma, online da marzo 2019, si pone quale punto di riferimento per le imprese, non solo a livello locale ma anche a livello nazionale, sui temi relativi all'export digitale.

Un solo luogo per tutte le informazioni e gli strumenti per avviare con successo azioni di internazionalizzazione tramite il web.

Le 4 Aree di DIGIT Export

INFORMAZIONE, FORMAZIONE, EVENTI, SERVIZI

Formazione

NIBI

NUOVI MERCATI
FORMAZIONE
D'IMPRESA

PROMOS
ITALIA
BE GLOBAL

La Mission di NIBI è contribuire alla formazione e all'aggiornamento del capitale umano delle imprese che devono competere a livello internazionale.

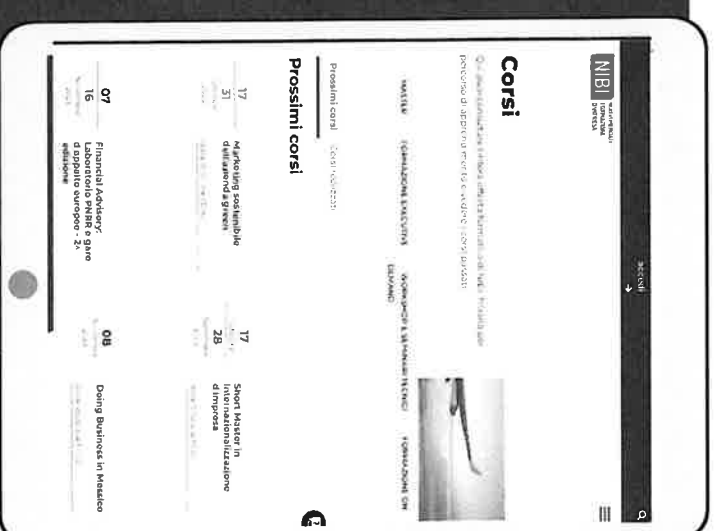
L'obiettivo è preparare i nuovi Manager del futuro sviluppando programmi di formazione specialistici e innovativi dotandoli delle competenze necessarie per affrontare le sfide del mercato in continua evoluzione



Dal 2011 NIBI è socio ASFOR - Associazione Italiana per la Formazione Manageriale

Dal 2014 Certificazione di Qualità ISO 9001

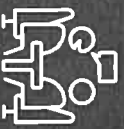
Dal 2018 riconosciuto da European Training Foundation come Centro di Formazione d'eccellenza



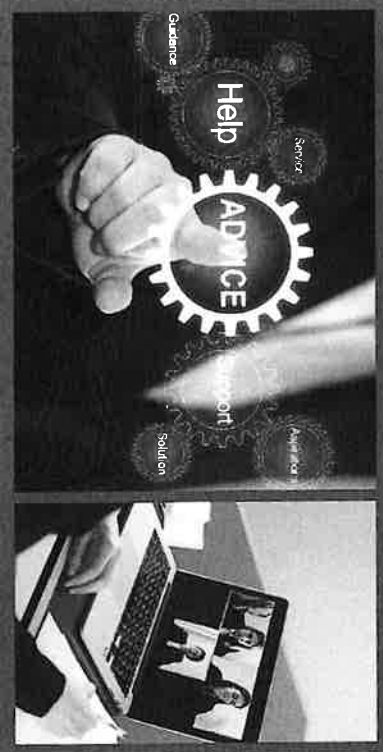
La Finanza per l'Export



INFORMAZIONE



ACCOMPAGNAMENTO



Tramite la Finanza per l'Internazionalizzazione si aiutano le imprese ad **individuare opportunità finanziarie** per crescere nei mercati esteri.

La finanza per l'export comprende **strumenti e agevolazioni** per le imprese, quali prestiti agevolati, garanzie, assicurazioni sui crediti commerciali, finanziamenti agevolati.

I servizi sono progettati per agevolare l'accesso al credito, alla finanza agevolata, ridurre i rischi e fornire supporto nella gestione finanziaria di progetti e commesse nei mercati internazionali, gestendo la complessità mercato, prodotto, e sviluppo. I **servizi di orientamento gratuito** sono erogati in collaborazione con **esperti qualificati**.

Progettazione Europea, PNRR e Finanziamenti internazionali

Il servizio si pone l'obiettivo di far crescere la consapevolezza sulle opportunità per le imprese generate dai **fondi della programmazione comunitaria** e dai fondi dell'EU Next Generation e Recovery Plan (**PNRR**) e di fornire una prima assistenza e orientamento circa i bandi europei che abbiano una ricaduta sul sistema imprenditoriale. L'attività includerà il servizio di **back-office e di helpdesk della Piattaforma Incentivi** creata a livello nazionale, gestita da Innexa e Unioncamere Nazionale.



Informazione: webinar e dossier informativi per le imprese



Prima Assistenza: incontri one-to-one di orientamento



Prima Assistenza: helpdesk Portale Incentivi



Service: Monitoraggio opportunità, valutazione e presentazione di progetti



EU Tender

Il servizio si propone di **facilitare la partecipazione delle imprese italiane alle gare d'appalto europee e internazionali**, quale ulteriore spinta alla loro internazionalizzazione.

A tal fine, l'approccio sarà orientato a una personalizzazione del percorso di formazione, prima assistenza e orientamento per poter incidere sulle competenze delle imprese e sulla loro possibilità concreta di presentare proposte efficaci.

 **Informazione:** webinar e dossier informativi per le imprese

 **Formazione:** laboratori di progettazione (in raccordo con NIBI)

 **Prima Assistenza:** incontri one-to-one di orientamento e di assessment



Sostenibilità ESG. Be Global

Il servizio si propone di promuovere la sostenibilità ESG delle imprese come leva per la competitività internazionale.

Anche integrandosi con gli strumenti e i percorsi già presenti a livello camerale, il servizio di formazione, prima assistenza e coaching vuole supportare le imprese ad **essere più consapevoli**, a valutare i **punti di miglioramento** sulla sostenibilità dell'azienda e a **conoscere le opportunità** che si generano a livello internazionale in specifici **mercati e settori**.



Informazione: webinar e dossier informativi per le imprese



Formazione: Labb - corsi formativi operativi (in raccordo con NIBI)



Prima Assistenza: incontri one-to-one di orientamento e di assessment



Prima Assistenza: coaching di approfondimento sui piani di azione per le imprese





**Laboratorio PNRR:
opportunità per le
imprese**

12 marzo - 18 aprile
(5 mezze giornate)



**Corsi executive
Sostenibilità
ESG.Be Global**

9 maggio - 13 giugno
(6 mezze giornate)



**Laboratorio Gare
d'appalto
europee**

5 giugno - 2 luglio
(5 mezze giornate)



**Laboratorio Gare
d'appalto
europee e PNRR**

3 - 31 ottobre
(5 mezze giornate)



**Webinar Bandi
Europei**
aprile - novembre
(8 webinar tecnici)

**Calendario delle attività
Programmi Internazionali**

Export Readiness e Piani Export

Il servizio vuole costituire il primo livello di assistenza propedeutico e trasversale a tutti i servizi di Promos in quanto rappresenta il momento di **ascolto dei bisogni delle imprese e di indirizzo sulla strategia di internazionalizzazione più appropriata** per il profilo aziendale.

STEP 1:
Analisi bisogni
dell'impresa e
assessment

STEP 2:
Individuazione
mercati a più alta
potenzialità

STEP 3:
Definizione della
strategia di
internazionalizzaz.

STEP 4:
Identificazione di
un piano operativo
per l'azienda

Attraverso l'**Export Readiness Assessment (ERA)** si valutano le caratteristiche delle imprese e la loro propensione all'export così da poter customizzare il tipo di assistenza che potranno ricevere da Promos Italia.

Per le imprese con un livello di readiness più elevato potrà essere predisposto un **Piano Export**, una sorta di short business plan che orienti l'impresa sul mercato strategico a più elevata potenzialità per il suo specifico prodotto.

Piano Export Digitale - Contenuti

Con l'obiettivo di avvicinare le PMI di tutti i territori alla conoscenza delle potenzialità e degli strumenti digitale viene proposta la realizzazione di un **Piano di Export Digitale**.

01

Analisi e Ricerca del Mercato Target

Identifica e analizza i mercati esteri potenziali, studiando le dinamiche del mercato, la concorrenza e le preferenze dei consumatori

02

Definizione degli Obiettivi e delle Metriche

Stabilisci obiettivi misurabili per le tue attività di digital marketing (awareness, lead generation, vendite)

03

Selezione Piattaforme Digitali per lo specifico target

Scegli le piattaforme digitali più adatte per raggiungere il tuo pubblico (e-commerce, social media, marketplace...)

04

Massimizzazione della presenza Social

Incrementa la visibilità e interazione sui social media con contenuti di alta qualità, aggiornamenti, e tecniche di marketing digitale

Servizi Digitali

Metodologia operativa



Manifestazione di interesse al servizio utilizzando il link al CRM Promos



Sottoscrizione del modulo di adesione al servizio e compilazione del questionario preliminare



Preparazione dell'analisi richiesta attraverso strumenti di intelligenza artificiale



Conclusione del servizio attraverso una call di restituzione e presentazione del report

Un'analisi personalizzata dello stato di **approccio digitale** ad un mercato estero di interesse dell'azienda, con l'obiettivo di definire una strategia ed un **piano di azione** per migliorare le performance commerciali attraverso i canali online.

Partendo dalla compilazione di un questionario online, in cui l'azienda fornisce informazioni sul mercato di proprio interesse e sulle attività digitali già realizzate, il servizio viene erogato utilizzando **piattaforme di intelligenza artificiale**.

I soci potranno proporre il servizio alle imprese di **tutti i settori merceologici**. Il report finale sarà altamente personalizzato a seconda delle esperienze digitali maturate dalle imprese sul mercato di proprio interesse.

Al termine del lavoro i contenuti del report saranno presentati durante un incontro di restituzione organizzato in modalità remota