

SERVIZIO DI ORIENTAMENTO ALL'EXPORT

Introduzione e Obiettivo del Progetto

Le dinamiche competitive in atto sui mercati internazionali richiedono alle imprese di operare all'estero con un piano di azione definito e una strategia chiara. Per questo, le imprese del territorio che hanno poca familiarità con questi argomenti faticano più di altre ad affrontare i mercati esteri in maniera efficace. Al fine di dare risposta a queste criticità, Unioncamere Emilia-Romagna e le Camere di commercio di Bologna, Ferrara, Forlì-Cesena, Piacenza e Rimini, nell'ambito delle attività della rete [Enterprise Europe Network](#) offrono un nuovo servizio di assistenza tecnica specialistica, che ha l'obiettivo di supportare le imprese nella realizzazione del proprio piano di sviluppo verso l'estero.

Unioncamere Emilia-Romagna, in collaborazione con tutte le Camere di commercio della regione, è uno dei punti di contatto della rete Enterprise Europe Network (EEN), la più grande rete europea a supporto dell'innovazione, dell'internazionalizzazione e della competitività delle Piccole e Medie Imprese lanciata nel 2008 dalla Commissione europea presente in oltre 50 Paesi nel mondo.

Il servizio di orientamento all'export si articola in **3 incontri individuali** con un esperto di marketing internazionale che, sulla base dei punti di forza e di debolezza delle imprese stesse, elaborerà *un programma di lavoro individuale e personalizzato*, volto alla penetrazione di nuovi mercati esteri adeguati alle imprese ed ai loro prodotti. Le attività si svolgeranno in collaborazione con lo staff EEN di Unioncamere Emilia-Romagna.

Selezione delle Imprese

Il progetto si rivolge alle imprese "matricole" dell'estero, ovvero imprese che non hanno mai esportato o che lo hanno fatto in maniera occasionale. Tra le richieste pervenute verranno selezionate **15 imprese** sulla base della loro potenzialità di internazionalizzazione.

Fasi del servizio

Prima giornata: incontro conoscitivo

- Realizzazione di un colloquio individuale con l'esperto di marketing, nel corso del quale verranno presentati i servizi gratuiti della rete Enterprise Europe Network, verificati l'adeguatezza della struttura aziendale, la gamma dei prodotti, il materiale commerciale e la fattibilità di un progetto di internazionalizzazione;
- Redazione di un *report* da parte del consulente in cui verranno evidenziati i punti di forza/debolezza, suggerite eventuali azioni correttive (piano di miglioramento) e verrà delineata una prima ipotesi di piano di sviluppo internazionale.

•

Seconda Giornata: definizione della strategia

- Realizzazione di un secondo colloquio con l'esperto (a distanza di circa 15 giorni dal precedente) per la condivisione dei risultati e volto a definire più nel dettaglio gli ambiti di intervento dell'azienda per i mercati esteri. I contenuti di questa attività saranno quindi personalizzati in base all'esito del primo colloquio, e potranno riguardare per esempio gli



aspetti di comunicazione (messa a punto del sito, del materiale di comunicazione, il company profile), quelli organizzativi (processi per la gestione commerciale), gli strumenti di lavoro (inserimento di un data base di contatti, creazione del listino export, modulistica per l'emissione delle offerte...), la ricerca attiva dei clienti all'estero (metodologia per attivare i contatti, preparazione delle fiere, negoziazione con i clienti esteri...);

Terza giornata: follow-up

- Realizzazione di un colloquio di follow-up con l'esperto di marketing (a distanza di 2 mesi dal precedente) per la verifica dello stato dell'arte del processo intrapreso e degli step realizzati.
- Verifica ed elaborazione della modulistica e degli strumenti di lavoro per l'operatività dell'ufficio estero.

Tutti gli incontri vengono svolti presso la Camera di commercio. I colloqui con l'esperto di marketing avranno una durata di circa 2 ore.

I partecipanti verranno contattati periodicamente al termine del percorso dai referenti della Camera di commercio e/o di Unioncamere per monitorare i progressi e i risultati raggiunti e per fornire ulteriore supporto nell'attività di internazionalizzazione.

Modalità di Adesione

Le adesioni verranno raccolte dalla Camere di commercio coinvolte. **Il servizio è gratuito.** Per scaricare il company profile e per maggiori dettagli sulle modalità di adesione è necessario consultare i siti della Camera di appartenenza:

CCIAA BOLOGNA – www.bo.camcom.gov.it

CCIAA FERRARA – www.fe.camcom.it

CCIAA FORLI'-CESENA – www.fc.camcom.it

CCIAA PIACENZA – www.pc.camcom.it

CCIAA RIMINI – www.rimynieconomia.it

PER INFORMAZIONI

Unioncamere Emilia-Romagna
SIMPLER – Enterprise Europe Network
Tel 051 6377034
Email simpler@rer.camcom.it