

Aziende partecipanti al MODULO “INTERNAZIONALIZZAZIONE E ACCESSO A NUOVI MERCATI”:

Project Vending srl, Camaleante srl, Tekneidos srl, Xtiore Innovazione & Tecnologia srl, 2HT srl, Aurumjulii srl società agricola, Delta Askii srl, Lab Fabrici srl, M2Test srl, Picosats srl, Ulisse Biomed srl, Adant srl, T4I srl.

Le scriviamo in riferimento al progetto europeo **scale UP** - promosso da *Unioncamere del Veneto*, ed avete come partner *INFORMEST Consulting, ENEA, Area Science Park*.

Nell’ambito del progetto sono stati recentemente svolti gli incontri conoscitivi e di approfondimento preliminari ad un piano formativo di supporto ad attività di interesse per lo sviluppo dell’azienda, focalizzate su gestione dell’innovazione, accesso a finanziamenti (anche innovativi come Business Angel Crowdfunding), accesso a nuovi mercati / Internazionalizzazione.

Gli incontri sono stati svolti con la Sua e le altre aziende coinvolte già selezionate quali start-up con buona potenzialità di crescita. Abbiamo avuto modo di raccogliere indicazioni in merito a tematiche di interesse, sulle quali abbiamo orientato e sviluppato i moduli formativi di gruppo e i successivi percorsi mirati di coaching.

Riportiamo di seguito i contenuti e il programma del modulo formativo a Lei proposto sulla base della precedente manifestazione di interesse, auspicando nella Sua partecipazione.

I partner di progetto hanno il piacere di invitarLa ai moduli formativi riportati in allegato. I moduli comuni alle aziende sono due :

- a) Innovazione e Accesso al Credito (PORDENONE, 6 luglio, presso Camera di Commercio di Pordenone, Corso Vittorio Emanuele II, 56)
- b) Internazionalizzazione, (UDINE , 13 luglio , presso Friulinnovazione, Via Linussio, 51).

Vi chiediamo un cortese riscontro in merito alla partecipazione.

Cordiali saluti



Unioncamere
Veneto



Udine, 13 Luglio 2018 presso FRIULINNOVAZIONE (ore 10-16)

(Via Linussio 51, Udine, Edificio A)

INTERNAZIONALIZZAZIONE (ore 10-12 a cura di Michele Feletig, INFORMEST

Consulting e della dr.ssa Mateja Milost, Corrispondente per Slovenia, Croazia, Serbia di INFORMEST Consulting, docente Università di Lubiana per progetti di marketing di impresa)

CHECK-UP E SWOT ANALYSIS: analisi delle realtà aziendali e definizione per ciascuna di esse di una strategia di approccio o consolidamento sul mercato, per

- definire le prospettive su mercati esteri,
- valutare la capacità delle imprese coinvolte di sostenere un percorso di espansione all' estero
- suggerire le possibili strategie di entrata e distribuzione sul mercato di riferimento e di assistenza post-vendita; nel caso di imprese già operanti sul mercato target, identificare azioni di miglioramento della performance della forza-vendita già operante in loco;
- indicare il posizionamento nel quale le aziende potrebbero collocarsi sul mercato target.
- Ove opportuno, analisi statistiche e trend /Paese, per categoria di prodotto
- Analisi sintetica SWOT, MODULO COMPANY PROFILE e Ricerca partner Commerciali (*)

Passi dell'internazionalizzazione

- Modalità di entrata nei mercati internazionali
- Internazionalizzazione commerciale, come affrontare i mercati esteri

Caratteristiche e opportunità del mercato target

- Analisi e inquadramento macro economico
- Accordi doganali e commerciali
- Analisi dei canali distributivi del settore
- Tipologie di operatori locali target e rischi delle collaborazioni commerciali
- Problematiche di ingresso
- Conference call con esperti locali di settore su un Paese Focus esemplificativo (CUSTOMIZED)

Passi operativi di auto valutazione dei responsabili aziendali per un corretto approccio /programma strategico/piano operativo /obiettivi /risultati attesi

del processo di sviluppo commerciale (ore 12 - 16 a cura della dr.ssa Mateja Milost, Corrispondente per Slovenia, Croazia, Serbia, docente Università di Lubiana per marketing di impresa)

- Il ruolo dell'marketing in azienda e strategia del brand sui mercati esteri, Le condizioni per il successo di un'azienda sul mercato nazionale ed internazionale
- Le decisioni strategiche di ogni azienda nel percorso verso i mercati esteri
- Il marketing è una sfida tra le percezioni: il solo prodotto non basta!
- Una chiara strategia della diversificazione è vitale per il successo sul mercato!
- L' identità e il brand dell'azienda: come creare la propria identità e quando possiamo dire che siamo un brand? Un esempio: la fiera come uno strumento efficace per entrare sui mercati esteri: come prepararsi e convertire i visitatori in nostri clienti?

Strumenti di finanziamento per l'export

- Finanziamenti per la creazione di una struttura commerciale permanente
- Controgaranzie europee, FEI, nazionali, CDP, per finanziare le attività di internazionalizzazione
- Polizza SACE per assicurazione dei crediti all'estero e smobilizzo dei crediti.
- Bandi di gara nazionali e internazionali inerenti il settore.



Unioncamere
Veneto

