

I DESTINATARI

Fino a **100 imprese piemontesi** selezionate attraverso parametri oggettivi e indispensabili per avviare relazioni commerciali e di fornitura con clienti internazionali del comparto ferroviario (costruttori/sistemisti/componentisti del comparto materiale rotabile, società ferroviarie):

- fornitori di sistemi, sottosistemi e componenti per materiale rotabile
- fornitori di sistemi, impianti e componenti per l'elettrificazione
- fornitori di sistemi, impianti e componenti per segnalamento, automazione, telefonia e radiocomunicazioni
- fornitori di parti e lavorazioni in subfornitura
- fornitori di servizi di manutenzione, riparazione e revamping di veicoli ferrotranviari
- fornitori di armamento ferroviario (escluse opere civili)

5 start-up/micro-piccole imprese fortemente motivate ad avviare un percorso personalizzato di avvicinamento ai mercati esteri

LE TUE MOTIVAZIONI

Oltre ai requisiti tecnico-commerciali, ti viene richiesto:

- motivazione e convinzione per proporsi su nuovi mercati in un contesto altamente competitivo
- coinvolgimento diretto del management aziendale nel progetto
- disponibilità a fornire in tempi brevi materiale promozionale sulla propria azienda in italiano e inglese e informazioni che permettano di valutare potenzialità e opportunità.

PER ADERIRE

Occorre candidare la tua azienda inserendo il profilo aziendale su <http://progetti.centroestero.org>.

Le imprese candidate verranno selezionate secondo **parametri di valutazione**, che terranno conto della completezza della filiera e di:

- predisposizione a lavorare con l'estero (fatturato export, sedi/reti/partnership all'estero, disponibilità di materiale informativo e sito web in lingua straniera) – peso su valutazione: **18,5%**
- disponibilità di risorse umane qualificate dal punto di vista commerciale (conoscenza lingue straniere, materiale promozionale multilingue) e tecnico (ricerca e sviluppo, co-progettazione) – peso su valutazione: **14%**
- contenuto tecnologico del prodotto (brevetti, spesa in R&D, progettazione nazionale ed europea) – peso su valutazione: **18,5%**
- flessibilità produttiva (percentuale di fatturato nel settore, la diversificazione dei clienti, sedi estere) – peso su valutazione: **14%**
- produttività e trend di crescita del fatturato – peso su valutazione: **4,5%**
- heritage ferroviario (certificazioni, presenza in albi fornitori di clienti) – peso su valutazione: **14%**
- appartenenza a reti di impresa o altre forme di aggregazione – peso su valutazione: **2,5%**
- analisi del Team di progetto – peso su valutazione: **14%**

L'attribuzione dei punteggi avviene su scala di valutazione pentenaria.

COSTI DI PARTECIPAZIONE

Le aziende che avranno superato la selezione riceveranno dal team di progetto una comunicazione di avvenuta accettazione della candidatura. Contestualmente sarà richiesta la compilazione del Contratto di Adesione e il versamento della quota di partecipazione annuale pari a: **Euro 400,00** + IVA 21%.

Tale quota comprenderà tutte le attività del progetto a eccezione di taluni servizi (es. partecipazioni a saloni e business convention) che saranno offerti a pagamento a tariffe agevolate rispetto ai costi di mercato. Taluni servizi saranno offerti a pagamento a tariffe agevolate rispetto ai costi di mercato. In ogni caso per qualsiasi evento organizzato non sono mai comprese le spese di viaggio, soggiorno e spedizione delle campionature.

L'iniziativa fa parte del Piano per l'Internazionalizzazione di Regione Piemonte e Unioncamere Piemonte ed è cofinanziata dal Fondo di Sviluppo e Coesione

gestito da



corso Regio Parco 27
10152 Torino - Italia
www.centroestero.org

rif. Team Torino-Piemonte Railway
tel. +39 011 6700.687/635
fax +39 011 6965.456
railway@centroestero.org

www.businesspromotionpiemonte.org

partner

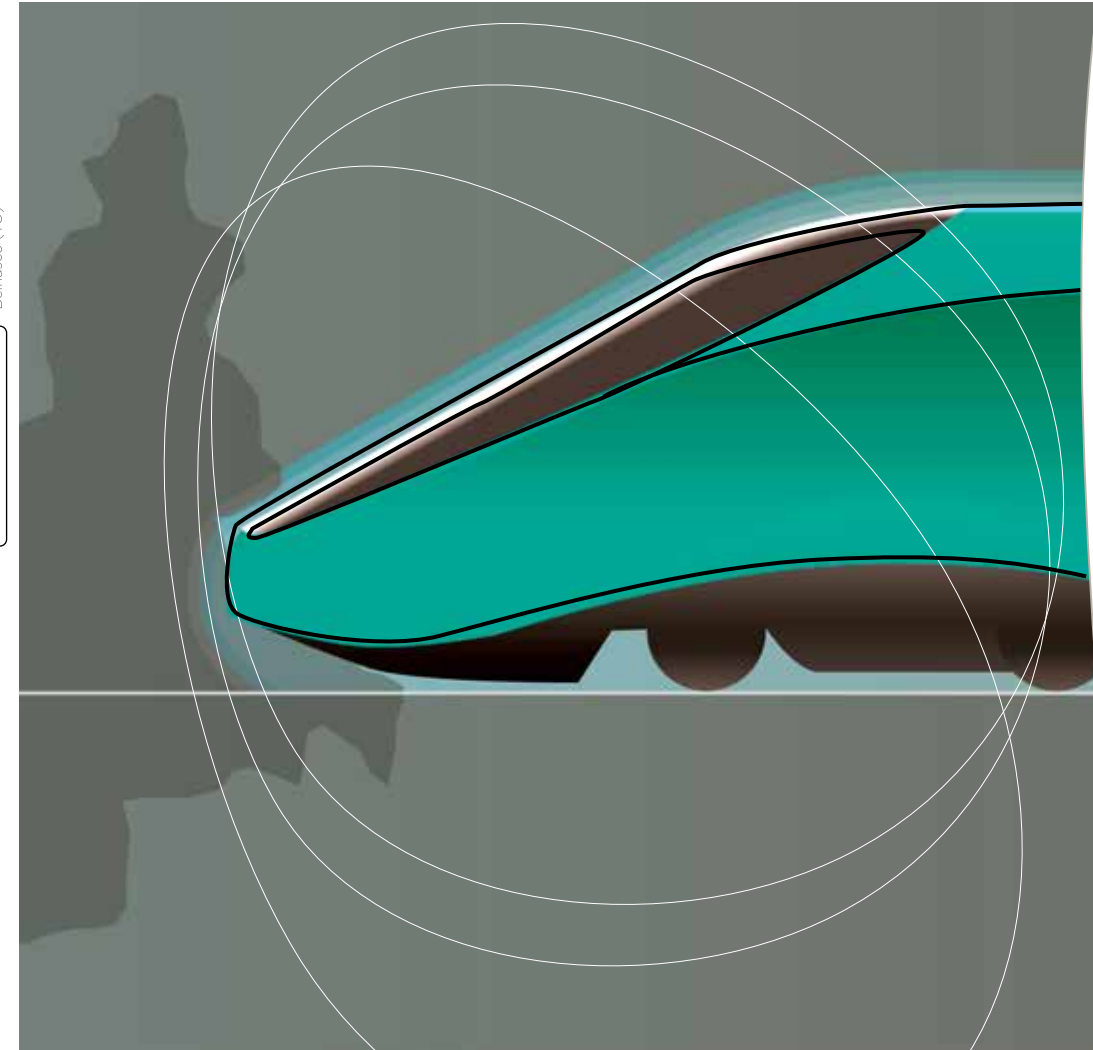
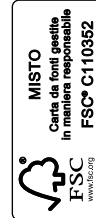


REGIONE PIEMONTE

iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione

stampato su carta
Old Mill Bianco, 250 gr
San Marco, Agr. Vengrovs
Bianco, 100% riciclato
Benessio (TO)



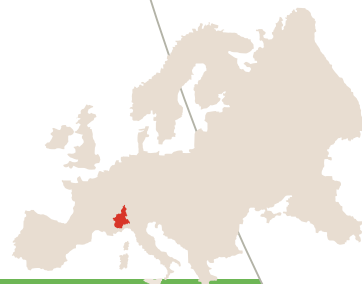
PIEMONTE

THE BEST OF
MADE IN ITALY



FERROVIARIO

PIF - Progetto Integrato di Filiera -
gestito da Centro Estero
per l'Internazionalizzazione
(Ceipiemonte) su incarico di Regione
Piemonte, Camera di commercio
di Torino e Camera di commercio
di Cuneo, a supporto
all'internazionalizzazione della filiera
del trasporto ferroviario.



Brasile	Cina	Europa	India
Nord Africa	Medio Oriente	Russia	Nafta

I PAESI TARGET

I SERVIZI

Incontri clienti – fornitori

- Attività finalizzate all'acquisizione di nuovi ordini e commesse per la tua azienda attraverso:
- partecipazione ad eventi internazionali (fiere, workshop, conferenze tecniche) a quote agevolate
 - inviti in Piemonte a clienti internazionali e organizzazione incontri e visite con fornitori piemontesi
 - missioni all'estero e supplier day alle sedi dei potenziali clienti
 - segnalazione della tua azienda ai clienti che cercano il tuo prodotto
 - assistenza per lo sviluppo dei contatti creati con i clienti.

Assistenza commerciale personalizzata

- supporto nel contatto con i clienti di tuo interesse
- supporto nelle tue attività di contatto con clienti localizzati in aree con maggiori problematiche commerciali e interculturali, in particolare Cina, Russia e Turchia, tramite personale di progetto madrelingua e dislocato sul territorio.
- individuazione di eventi di settore cui partecipare, negoziazione di condizioni agevolate con enti fiera, pianificazione di programmi collaterali di incontri b2b
- definizione di attività pubblicitarie e editoriali di stampa specializzata internazionale.

Individuazione di partner stranieri per collaborazioni joint venture

- individuazione e ricerca possibili partner per partecipare in gruppo o in cordata per la presentazione di offerte e proposte vincenti
- segnalazione di aziende straniere interessate a partnership
- definizione agende b2b
- servizio di verifica di affidabilità partner stranieri Dun&Bradstreet/EBR, fornito dalla Camera di commercio di Torino (primo report gratuito).

Formazione

- organizzazione moduli formativi su tematiche tecniche, interculturali e business oriented; in azienda attraverso fondi interprofessionali.

Utilizzo di servizi informativi e finanziari del sistema pubblico

- guida ai servizi predisposti dal sistema pubblico
- consulenza per l'individuazione di strumenti pubblici di finanziamento (Simest/Sace) a cura dello sportello Sprint
- supporto consulenziale su tematiche legali, fiscali, contrattuali e normative a cura di Ceipiemonte.

Assistenza tecnica e tecnologica



- sostegno all'aggregazione tra imprese attraverso tavoli tecnici, per lo sviluppo di progetti innovativi e il miglioramento della capacità tecnologiche delle pmi, la creazione di filiere di fornitura, l'allungamento della catena del valore nella proposta commerciale
- coinvolgimento in tavoli di lavoro di grandi imprese e centri di ricerca per lo sviluppo di progetti innovativi
- analisi dell'Intellectual Property Finance, in collaborazione con il Politecnico di Torino
- supporto all'avvio di contratti di rete
- monitoraggio bandi di gara internazionali e supporto alla partecipazione.

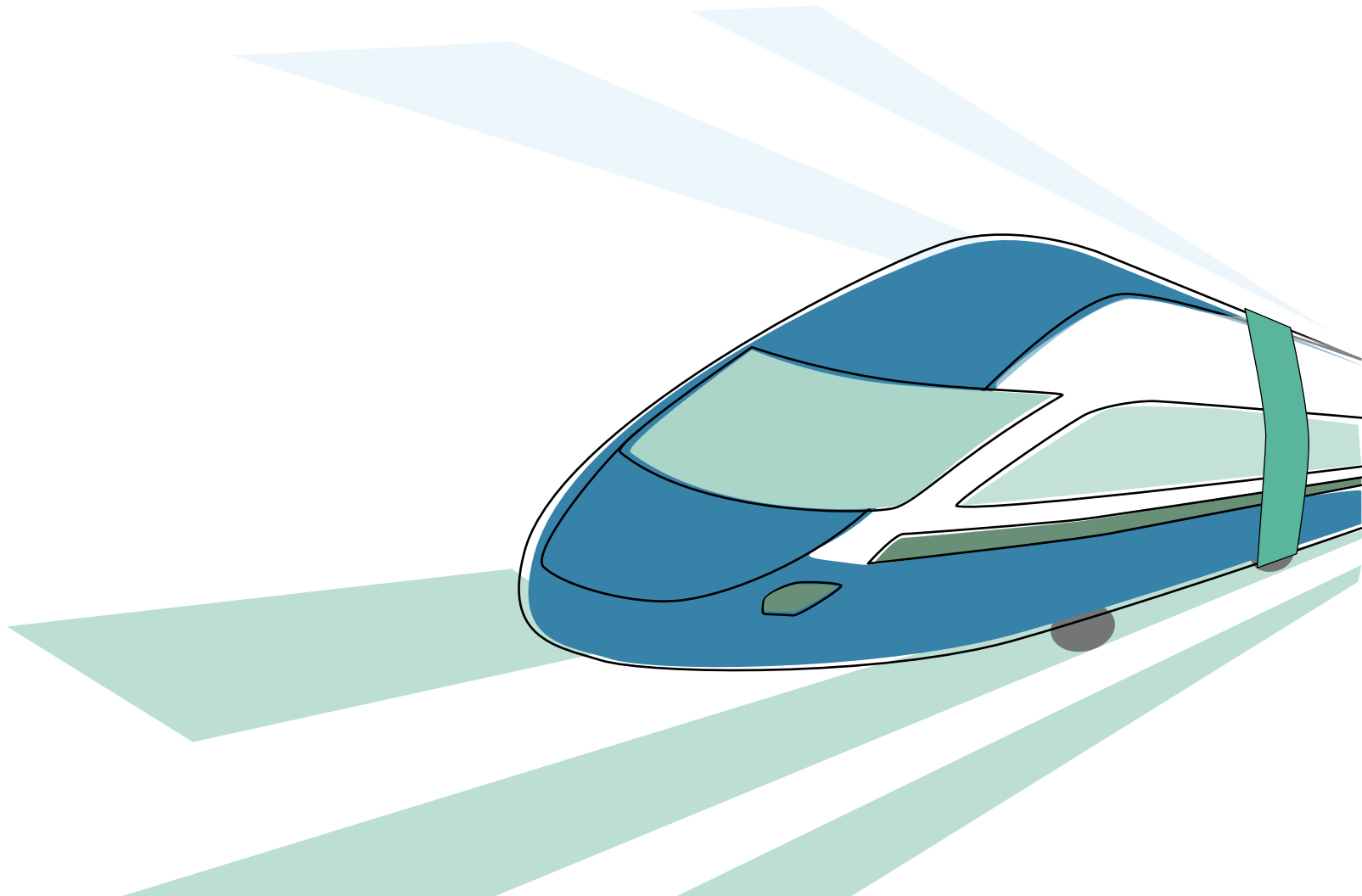
INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2013

Eventi

- Hannover Messe. Hannover, 8-12 aprile
- Elmia Nordic Railway. Jönköping, 8-10 ottobre
- Transrail Connection. Parigi, 22-23 ottobre
- Alihankinta. Tampere, 24-26 settembre
- Midest. Parigi, 19-22 novembre
- Rail Industry Meeting. Lille, 4-5 dicembre
- Elmia Subcontractor. Jönköping, 12-15 novembre
- Mecatronic Connection. Autunno

B2B

- Affidabilità e Tecnologie. Torino, 17-18 aprile
- Subcontracting Meetings. Torino, 6-7 giugno



Per le aziende giovani e/o di piccole dimensioni, con caratteristiche di eccellenza di prodotto/processo e una forte motivazione a estendere il business oltre confine, è a disposizione un servizio di accompagnamento personalizzato per prepararsi ad affrontare in maniera efficace i nuovi mercati.

I DESTINATARI

5 start-up/micro-imprese e spin-off fortemente motivate ad avviare un percorso personalizzato di avvicinamento ai mercati esteri, individuate tra quelle i cui parametri non consentiranno un inserimento immediato nella filiera. Requisiti fondamentali per l'accesso al Focus Micro sono:

- ✓ fatturato globale < 2 milioni di Euro
- ✓ % fatturato export < 20%
- ✓ dimensione micro-piccola, ovvero meno di 50 dipendenti

Costituiranno titoli preferenziali i punti di forza segnalati dall'impresa, ad esempio in termini di attività di R&D, flessibilità produttiva, certificazioni di qualità e ambientali, nonché la conoscenza di lingue straniere.

IL SERVIZIO

Tutoring commerciale

Creazione di un Team di supporto all'ufficio commerciale export dell'azienda, composto da un Junior Export Manager (JEM) a tempo pieno per un periodo di 6 mesi, ed un Senior Export Manager (SEM), a disposizione dell'azienda per 8 mezze giornate lavorative finalizzate alla definizione del piano commerciale ed al coordinamento delle attività realizzate dal JEM.

Il servizio prevede:

- ✓ Analisi aziendale. Definizione degli obiettivi. Definizione delle strategie di marketing. Scelta dei canali distributivi. Pianificazione delle azioni operative. Definizione del budget e dei risultati economici attesi.
- ✓ Selezione e inserimento del JEM: un laureando/neo laureato con esperienze di studio e/o di lavoro all'estero, buona conoscenza di una/due lingue straniere, buona capacità di relazione. In collegamento con il SEM e affiancando il titolare dell'azienda, realizzerà le attività previste nel progetto di internazionalizzazione.
- ✓ Interventi specifici sulla base dei target dell'azienda, ad esempio: definizione gamma dei prodotti e gestione di eventuali processi di adattamento prodotto/i o del packaging; posizionamento sul mercato/i esteri individuati; redazione di schede tecniche e catalogo; revisione e/o realizzazione dei materiali di comunicazione e di promozione (brochure, sito web, profilo aziendale, ecc.); creazione e gestione di listini prezzi, politiche di sconto, condizioni di pagamento, anche con riferimento a Incoterms e alla logistica internazionale; creazione e/o revisione della modulistica commerciale aziendale per l'export; prospezioni e contatti con i clienti esteri.

Rimborso spese a carico dell'azienda: **Euro 1.500,00** + IVA 21%

(Oltre all'attività personalizzata, tale tariffa garantirà l'accesso a condizioni agevolate a tutti i servizi previsti nel Progetto di Filiera).

FOCUS
Micro-imprese/
start-up/spin-off
con basso grado
di internazionalizzazione