

I DESTINATARI

Fino a **80 imprese piemontesi** selezionate attraverso parametri tecnici rigorosi nell'ottica della creazione di interrelazioni con la committenza internazionale tra cui:

70 imprese tra fornitori di sistemi e componenti e subfornitori con soluzioni per

- freddo e fresco industriale
- freddo e fresco per le grandi industrie
- freddo su gomma
- condizionamento/climatizzazione
- freezer e refrigeratori
- lavastoviglie, lavatrici e asciugatrici
- forni, piani cottura, essiccatoi, riscaldatori di acqua

10 start-up/micro-imprese e spin-off caratterizzate da elevata innovatività e 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
- determinazione e tempestività nel dar seguito alle richieste dei committenti internazionali
- 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:

- disponibilità di risorse umane qualificate dal punto di vista commerciale (conoscenza lingue straniere, materiale promozionale multilingue) e tecnico (attività di ricerca e sviluppo) **14%**
- produttività (rapporto fatturato/dipendenti) **10%**
- flessibilità produttiva (percentuale di saturazione degli impianti, fattori competitivi) **4%**
- heritage e certificazioni **12%**
- possesso di brevetti **7%**
- spesa in R&S **14%**
- tipologia di impresa (segmento di appartenenza lungo la catena dell'offerta) **5%**
- appartenenza a reti di impresa o altre forme di aggregazione **3%**
- predisposizione a lavorare con l'estero (commercializzazione per aree geografiche e rete distributiva) **10%**
- struttura di assistenza post-vendita **7%**
- partecipazione a programmi di offset **9%**
- analisi del team **5%**

Il punteggio massimo attribuibile a ogni domanda è 5.

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. Per la prima annualità l'adesione al progetto è gratuita, a eccezione di taluni servizi (es. partecipazioni a saloni e business convention) che saranno offerti a tariffe agevolate. Non saranno invece 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 Major Appliances
tel. +39 011 6700.698/631
fax +39 011 6965.456
whitegoods@centroestero.org

www.businesspromotionpiemonte.org

partner



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione

PIEMONTE

THE BEST OF
MADE IN ITALY

P

BIANCO & FREDDO

PIF - Progetto Integrato di Filiera - gestito da Centro Estero per l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte) su incarico di Regione Piemonte, Camera di commercio di Alessandria e Camera di commercio di Torino, per lo sviluppo di business sui mercati esteri e il miglioramento delle capacità tecnologiche della filiera del bianco/freddo.

PIEMONTE
MAJOR APPLIANCES



Europa	Medio Oriente (Turchia)	Area Asia Pacifico (Cina)
Nord Africa	Russia	Sud America

LE AREE TARGET

I SERVIZI

Incontri clienti – fornitori

Attività finalizzate alla messa in relazione tra costruttori e fornitori per l'acquisizione di commesse attraverso:

- partecipazione a eventi internazionali (saloni, business convention internazionali di settore, workshop)
- azioni di avvicinamento ai principali brand attraverso inviti in Piemonte a clienti internazionali o Supplier Day presso società straniere
- seminari e convegni tecnici
- focus group.

Analisi Paese

- presentazione di analisi di mercato con riferimento ai Paesi prioritari per il bacino del bianco piemontese (attrattività, potenziale di crescita, piani programmatici di investimento ecc.)
- approfondimenti su caratteristiche e dinamiche dei mercati, player presenti e prospettive di business.

Aggregazione tra imprese

- sostegno alla creazione di attività consortili e di meccanismi di aggregazione tra imprese per raggiungere la massa critica necessaria a intraprendere iniziative ad elevato impatto commerciale
- creazione di gruppi di imprese accomunate da tecnologie innovative (simulazione di processo, lavorazioni di precisione, ingegneria, impiantistica, elettronica, componenti e sistemi ecc.) che si propongono ai contractor internazionali distinguendosi dalla concorrenza (Tavoli Tecnici)
- identificazione di mini filiere di fornitura, capaci di proporsi in forma aggregata e risultare più attrattive per i potenziali clienti (Filiere di Fornitura)
- creazione di una comunità professionale che utilizza e condivide tecnologie e strumenti innovativi di gestione del business fornite da PiaNet Lab e le utilizza per migliorare il proprio posizionamento competitivo
- azioni di supporto a processi di spillover delle conoscenze.

Scouting e Networking nazionale e internazionale

- creazione rete di rapporti di collaborazione tra organismi, enti, associazioni, centri di ricerca e cluster a livello nazionale e internazionale.

Formazione

- corsi di formazione su tematiche tecniche e orientate al business.

Approfondimenti sui programmi di off-set

- approfondimenti sui programmi di Off-set per l'interscambio internazionale di beni e servizi del settore.

Miglioramento delle funzioni acquisti

- azioni di marketing degli approvvigionamenti, per cogliere opportunità nei best buy markets e migliorare le performance in ambito Supply Chain Management.

Assistenza consulenziale in commercio internazionale e assistenza personalizzata

- supporto consulenziale su tematiche legali, fiscali, contrattuali e normative a cura di Ceipiemonte.

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2013

Saloni Internazionali e missioni

Partecipazione a saloni e missioni in occasione di eventi fieristici dei comparti:

- Distribuzione automatica: Vending Benelux. Bruxelles, 15-16 maggio; AVEX. Birmingham, 11-13 giugno; Eu'Vend. Colonia, 19-21 settembre; Vendiberica. Madrid, 20-22 novembre
- Attrezzature per la refrigerazione: HOFEX. Hong Kong, 7-10 maggio
- Freddo su gomma: COMTRANS. Mosca, 10-14 settembre
- Horeca (Hotellerie, Restaurant, Café): FISPAL. San Paolo, 25-28 giugno
- HVAC (Heating, Ventilation and Air-Conditioning): ISH Cina. Shanghai, 25-27 settembre
- Innovazione tecnologica: Affidabilità e Tecnologie. Torino, 17-18 aprile
- Subfornitura industriale: Alihankinta. Tampere, 24-26 settembre; Elmia Subcontractor. Jönköping, 12-15 novembre; Midest. Parigi, 19-22 novembre.

B2B/Workshop con key player stranieri

- Subcontracting Meetings. Torino, 6-7 giugno
- Mecatronic Connection. Autunno

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

I DESTINATARI

10 start-up/micro-imprese e spin-off fortemente motivate ad avviare un percorso personalizzato di avvicinamento ai mercati esteri. 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&S, flessibilità produttiva, certificazioni di qualità, 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 mezzogiornate lavorative finalizzate alla definizione del piano commerciale ed al coordinamento delle attività realizzate dal JEM.

Il servizio prevede:

- ✓ Analisi della performance aziendale (company assessment e analisi delle necessità)
- ✓ Analisi del posizionamento competitivo (potenziale aziendale/attrattività dei mercati)
- ✓ Realizzazione di un Business Case (analisi costi/benefici e calcolo ROI)
- ✓ Coinvolgimento in tavoli tecnici, per lo sviluppo di progetti innovativi, e inserimento in filiere di offerta, per l'allungamento della catena del valore
- ✓ Tutoring a indirizzo tecnico (standard e tematiche tecnico-normative, certificazioni, 6 Sigma ecc.)
- ✓ Tutoring a indirizzo commerciale (sales funnel, financial model ecc.)
- ✓ Supporto a processi di spillover delle conoscenze per favorire la diffusione di innovazioni verso altri settori
- ✓ Adozione di strumenti di comunicazione avanzata (revisione e/o realizzazione di brochure, sito web, cataloghi elettronici di componenti e servizi in 3D ecc.), utilizzo di Piattaforme di Webconference per comunicazione e collaborazione a distanza
- ✓ Prospezioni e contatti con i clienti esteri
- ✓ 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.

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