

OVERVIEW DEI SERVIZI CONSORTILI

Indice



01 Overview dei servizi consortili

1.1 InBuyer

1.2 Digit Export e Servizi digitali

1.3 Formazione NIBI e Prima Assistenza

1.4 Finanza per l'internazionalizzazione

1.5 Mktg territoriale per il turismo

1.6 Programmi internazionali

1.7 Comunicazione e promozione



Introduzione



Il presente documento illustra i servizi offerti da Promos Italia: i Servizi Consortili sono rivolti a tutti i soci, quelli specifici sono invece attivati su richiesta di ogni singolo socio.

I Servizi Consortili sono attivati nel rispetto dei seguenti criteri:



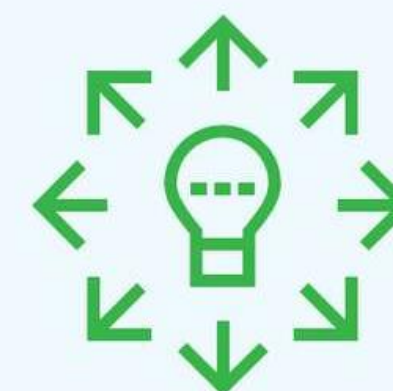
ACCESSO LIBERO

Attività offerte a tutte le aziende, salvo limiti di natura tecnica



DOMANDA

Attività di interesse per tutti i territori



REPLICABILITA'

Attività replicabili nel corso dell'anno o di successive annualità

Per l'anno 2024 l'accesso sarà limitato solo per i seguenti servizi:

Formazione Short Master: 150 partecipanti; **Servizi Digitali:** 130 piani export digitali;
Finanziamenti internazionali, gare d'appalto e sostenibilità ESG: 300 servizi;
Export Readiness Assessment e piani export: 800 servizi; **Help Desk Bandi:** 200 aziende.



INBUYER

Consortili

InBuyer

Metodologia operativa



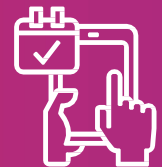
Registrazione azienda all'evento dedicato al settore di riferimento



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.

Calendario Sessioni di Matching

MARZO

5-7: TURISMO

19-20: EDILIZIA

20-21: SUBFORNITURA

MECCANICA

APRILE

17-19: MODA

MAGGIO

7-9: VINO (biologico)

21-23: ALIMENTARE

GIUGNO

12-13: ARREDO

26-27: PACKAGING

LUGLIO

*9-11: ALIMENTARE
(surgelati e 4 gamma)*

SETTEMBRE

25-26: COSMETICA

OTTOBRE

*8-10: ALIMENTARE
(biologico)*

23-24: ARREDO

NOVEMBRE

*5-7: VINO
26-28: TURISMO*

InBuyer 365 - Catalogo online

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

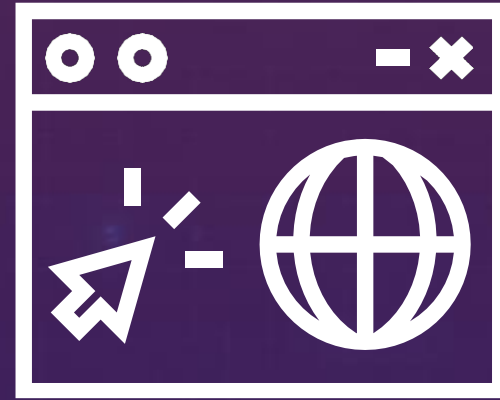


CROSS SELLING INTERNO

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

1000
PROFILI AZIENDALI

1500
PRODOTTI



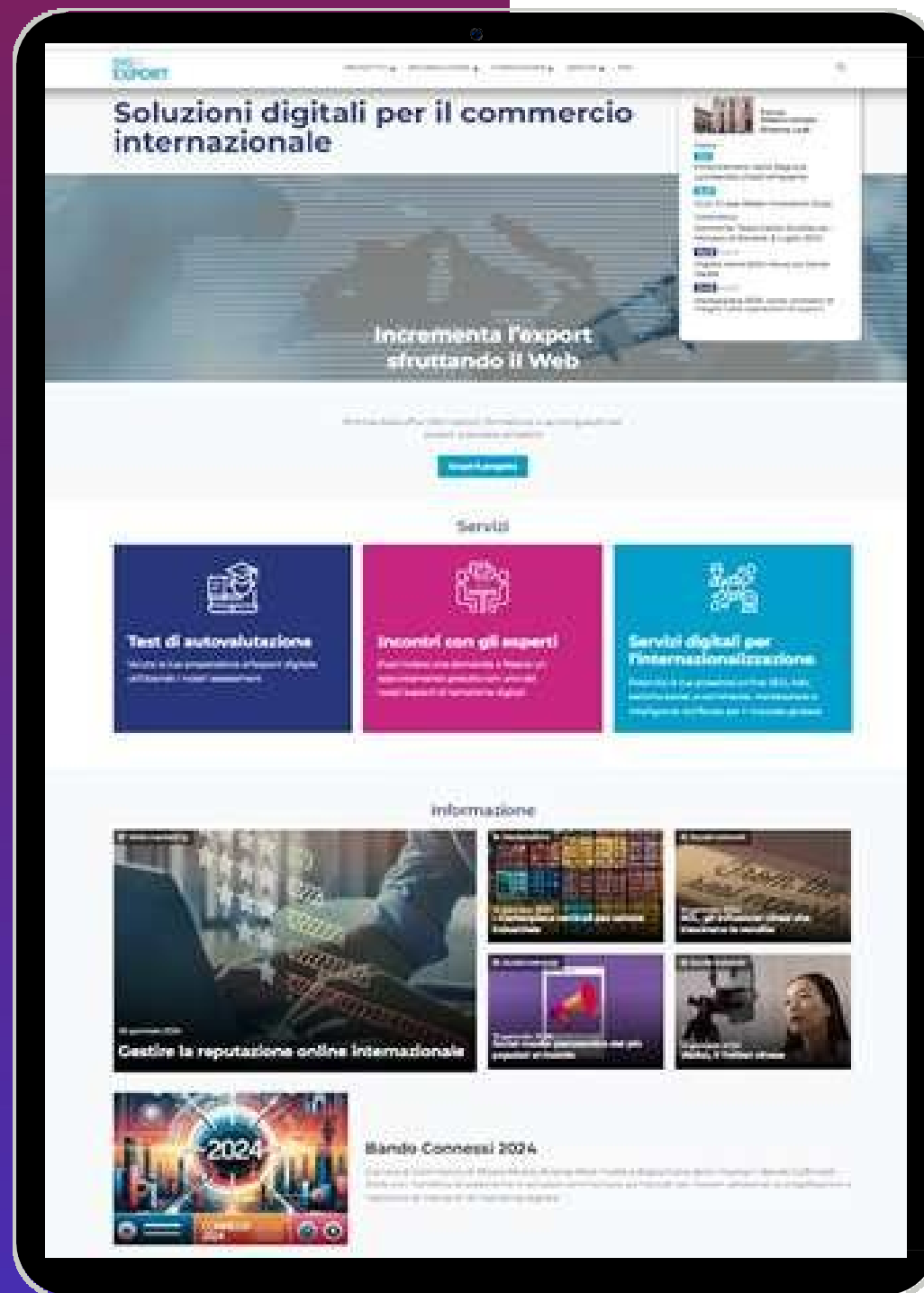
DIGIT EXPORT

Consortili

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

INFORMARE

Nuovo menù e layout per garantire una migliore esperienza dell'utente e rafforzare il posizionamento online.



▶ **Contenuti all'avanguardia**

Articoli inediti su export digitale e digital marketing, con un occhio al futuro: intelligenza artificiale e metaverso.

Plus: sezione di **ricerche e studi**.

▶ **Opportunità di Finanziamento:**

Nuova sezione dedicata ai bandi per la digitalizzazione, una bussola per le imprese in cerca di supporto finanziario

▶ **Collaborazione d'Eccellenza**

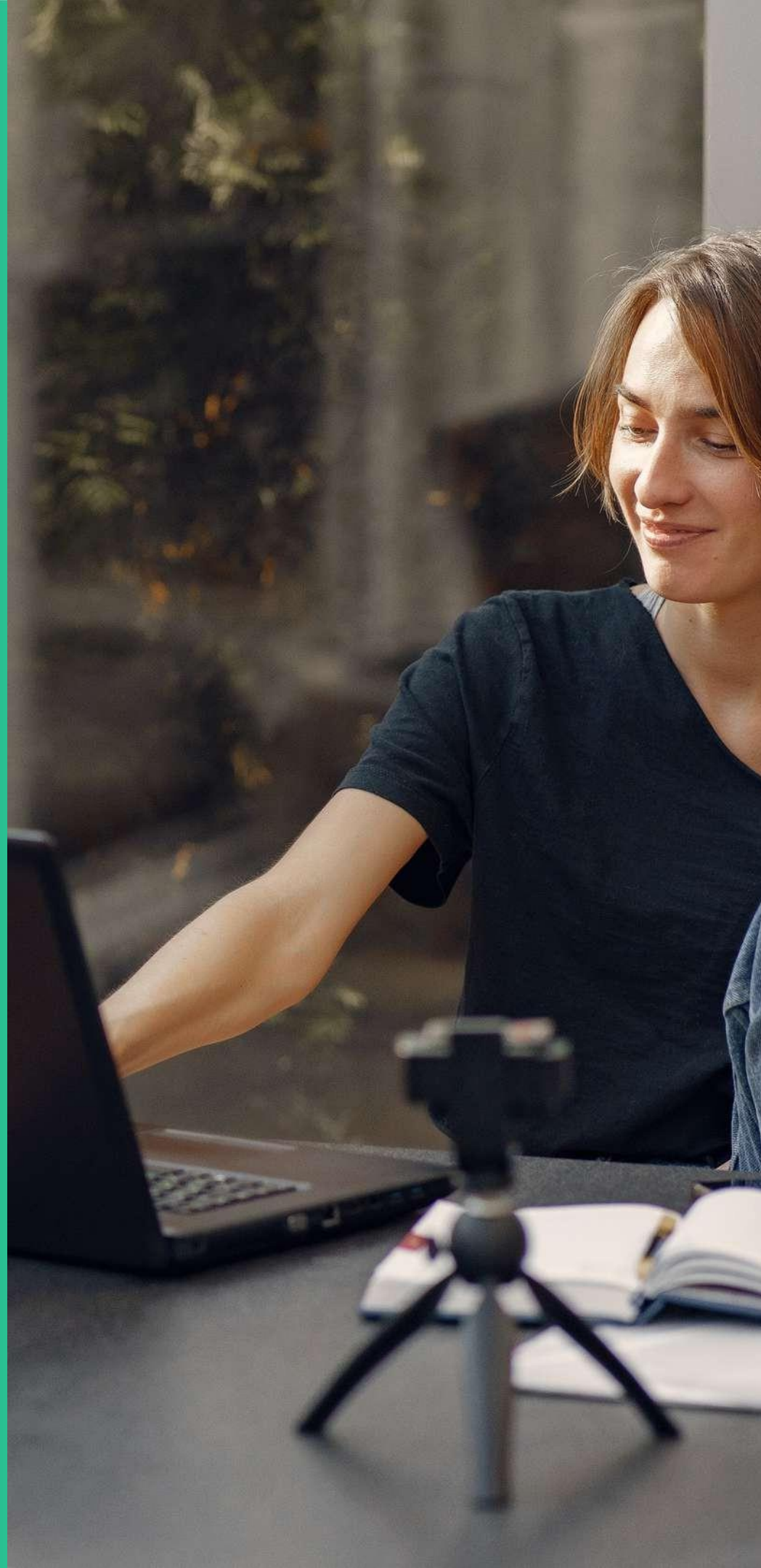
Accesso per gli utenti di Digit Export ai report e ai webinar dell'**Osservatorio del Politecnico di Milano** sui temi dell'export digitale.

FOR MA RE

DigIT Export si rinnova per formare gli esperti di domani, offrendo un percorso formativo dinamico e attuale per affrontare le nuove sfide e sfumature dell'export digitale

In collaborazione con

NIBI



Test delle Competenze Digitali:

Un tool per valutare le competenze degli export manager e di chi si affaccia all'export digitale in modo da costruire percorsi di formazione sempre più specializzanti e su misura per i nostri utenti.

6 pilastri tematici e 24 domande.



Academy Online

Percorso formativo suddiviso in 3 livelli per soddisfare il grado di competenza rilevato nel test: **Base, Intermedio e Avanzato**

Disponibile online h24 e suddiviso in pillole video per un apprendimento più flessibile e attento alle esigenze dell'utenza.

Integrato da test intermedi di competenza e con Certificazione finale NIBI.

Calendario Webinar 2024

GENNAIO

*Il Digitale per l'Export:
cosa bisogna sapere*

FEBBRAIO

*Trend 2024: strumenti
digitali per l'export*

MARZO

*Marketplace B2B: come
utilizzarli al meglio nelle
operazioni di export*

*Digital Trend 2024:
Focus tecnologia/asset*

APRILE

*Omnicanalità: come
coordinarla nell'attività di
digital export*

*Digital Trend 2024:
Focus tecnologia/asset*

MAGGIO

*Trovare nuovi contatti
esteri e gestirli attraverso
gli strumenti digitali*

*Digital Export e
Comunicazione della
Sostenibilità*

GIUGNO

*Definire il piano
Marketing per l'export
con l'uso dell'Intelligenza
Artificiale*

LUGLIO

*Il Sito Web per
l'Export: nuove
strategie*

SETTEMBRE

*Inbound Marketing:
come attirare i clienti
internazionali sul proprio
sito web*

OTTOBRE

IN DEFINIZIONE

NOVEMBRE

*Gestione efficace della
messaggistica istantanea
nelle operazioni di export*

Test di autovalutazione

Valuta la tua propensione all'export digitale utilizzando i nostri tre assessment

DigIT Test

Vuoi scoprire che esportatore digitale sei?

Analizza le potenzialità online della tua azienda e scopri come migliorarle per farti conoscere e vendere all'estero.

[Inizia ora](#)

E-commerce Test

Hai un sito ecommerce per vendere all'estero?

Valuta il livello di maturità del tuo negozio online e scopri come ottimizzarne le prestazioni sui mercati esteri.

[Inizia ora](#)

Social Test

Utilizzi i Social Network per promuoverti all'estero?

Valuta e migliora le performance dei tuoi canali social per promuovere e commercializzare i tuoi prodotti sui mercati esteri.

[Inizia ora](#)

Test competenze

Utilizzi i Social Network per vendere o promuoverti all'estero?

Valuta il livello di maturità dei tuoi canali social e scopri come migliorare il loro utilizzo in ottica di commercializzazione e promozione sui mercati esteri.

[Inizia ora](#)

ACCOMPAGNARE

Ci impegniamo a fornire alle PMI soluzioni sempre più avanzate, orientate verso le necessità del mercato moderno



▶ Upgrade DigIT Test

Un servizio per analizzare il sito, valutare il posizionamento online e l'efficacia dei social.

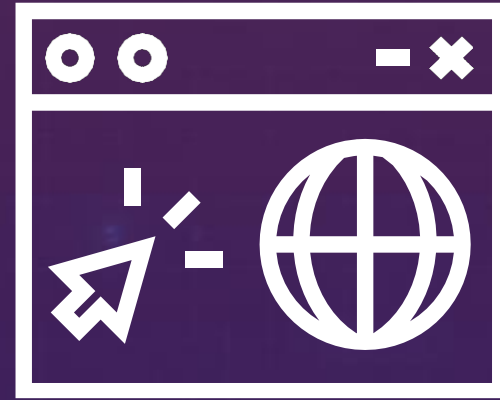
Potenziamento dell'analisi local su mercati esteri e metriche social.

▶ DigIT expert rinnovato

Ottimizzando i processi, rendiamo più agevole e immediato per le imprese accedere a consulenze specializzate sull'export digitale, completamente gratuite e a portata di click

▶ Ricerca Marketplace con A.I.

Grazie all'impiego dell'intelligenza artificiale, forniamo dati aggiornati, guidando le PMI nella scelta dei migliori marketplace internazionali per esportare efficacemente.



SERVIZI DIGITALI

Consortili

Perché i Servizi Digitali?

Il mondo digitale rappresenta un'opportunità essenziale per le Piccole e Medie Imprese nell'espansione sui mercati internazionali:

- Permette un **accesso semplificato** e a **costi ridotti** ai mercati globali attraverso piattaforme e-commerce e di marketing digitale
- L'analisi dei dati aiuta ad **ottimizzare le strategie di marketing** e di **approccio e sviluppo sui mercati internazionali**, anche grazie agli strumenti di Intelligenza Artificiale.

Negli anni Promos Italia ha acquisito una crescente expertise nell'ambito dei servizi digitali in termini di competenze interne, al fine di proporre alle PMI servizi che migliorino la loro competenza e le loro performance in ambito digitale per l'export



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, marketpalce...)

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



FORMAZIONE NIBI E PRIMA ASSISTENZA

Consortili

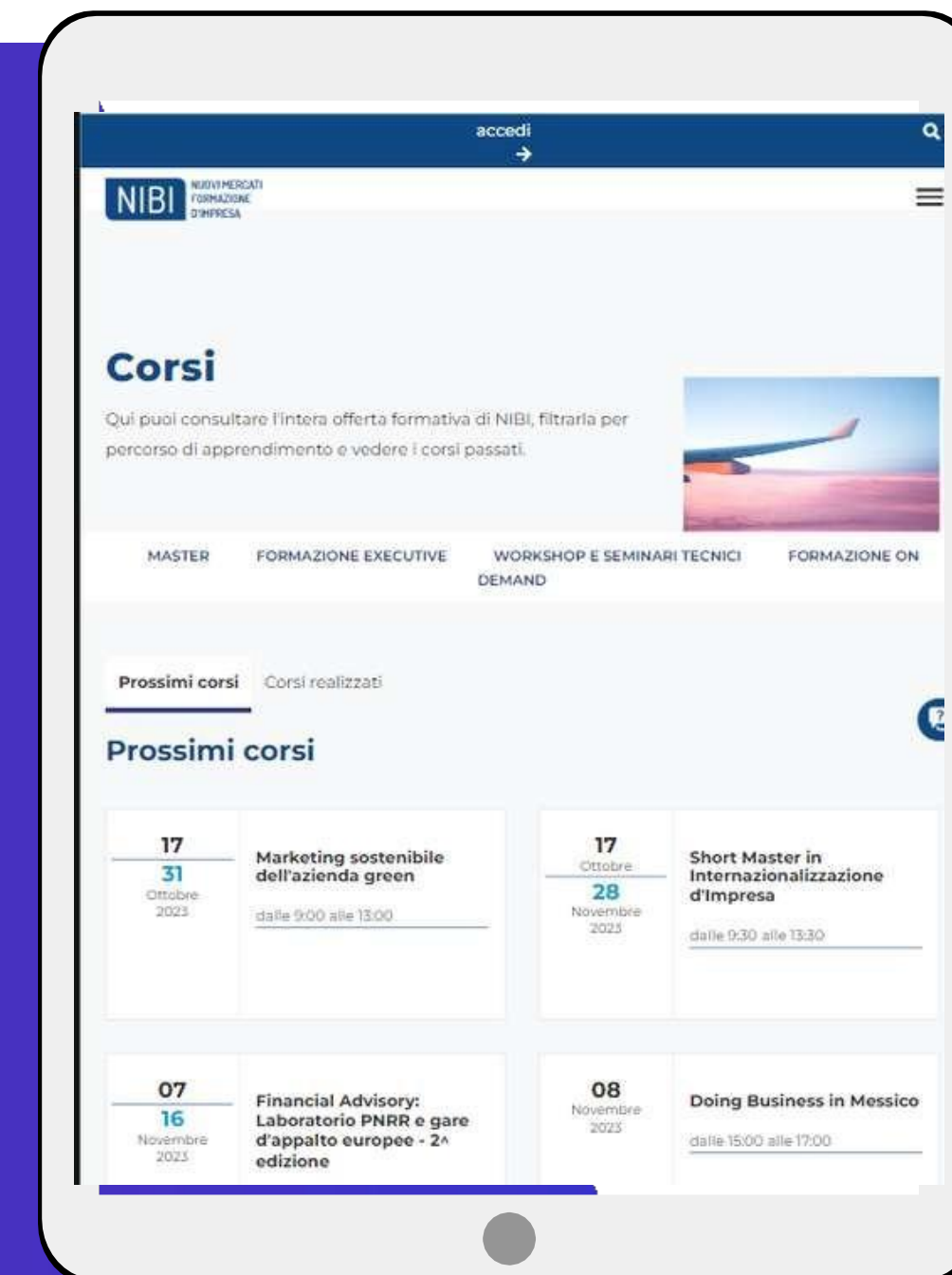
La Mission di NIBI è contribuire alla formazione e all'aggiornamento del capitale umano delle imprese che devono competere a livello internazionale.

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



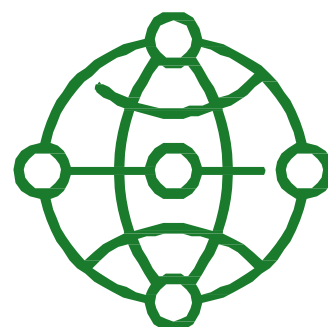
NIBI Educational

Promos Italia si è dotata di «NIBI Educational», una Piattaforma online evoluta volta a trasformare l'approccio didattico in una **esperienza orientata al cliente**, offrendo contenuti altamente organizzati e interconnessi che promuovono un **approccio innovativo e flessibile**.



NON SOLO CORSI MA UN' ESPERIENZA PIU' AMPIA

Oltre la diretta: Una User Experience semplice e intuitiva, Contenuti organizzati per tematica e correlati tra loro, Connessioni, interazioni e momenti di business tra partecipanti



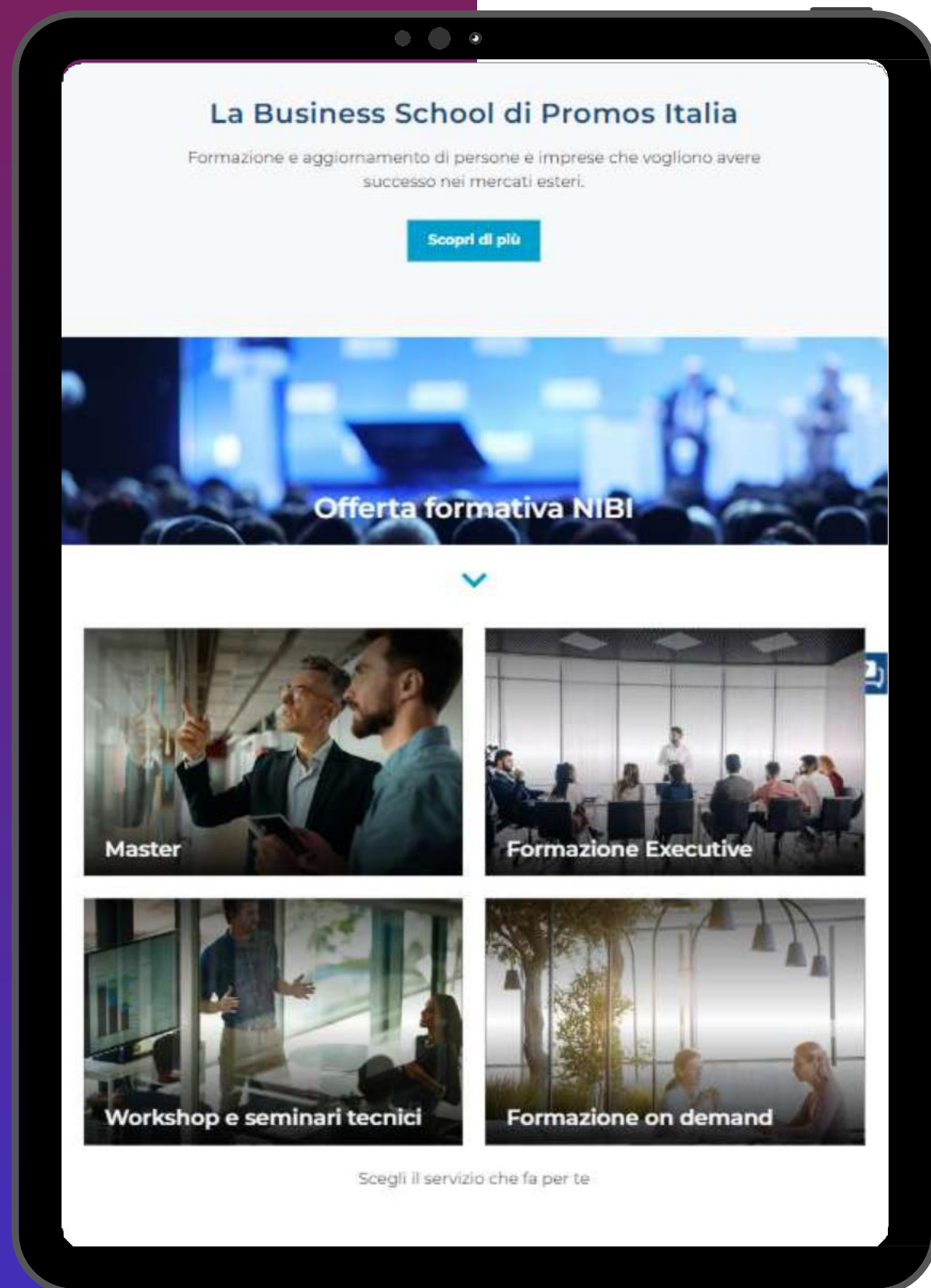
PIATTAFORMA COLLEGATA ALL'ECOSISTEMA PROMOS

Link interni ottimizzati: la possibilità per ogni evento di scegliere argomenti, video, documenti ed esperti correlati per ogni tema.
Possibilità di monitorare il percorso di un'azienda nell'intero ecosistema Promos.



DIVERSI LIVELLI DI INTERAZIONE:

Chat aperta o chiusa (Q&A)
Business Matching – Privato o Pubblico
Archiviazione delle conversazioni
Accesso al profilo utente dalla Chat



Export KIT

ONLINE 24/24

MARZO

Una collana di più unità di pillole disponibili sulla Piattaforma on line «NIBI Educational», sulle principali tematiche attinenti ai processi di internazionalizzazione d'impresa:

EVOLUZIONE DEL COMMERCIO ESTERO, MARKETING INTERNAZIONALE, STRUMENTI E MODALITÀ DI SELEZIONE E ACCESSO AI MERCATI, CONDIZIONI E STRUMENTI DI PAGAMENTO...

MAGGIO

Master in Internazionalizzazione e Sviluppo Organizzativo

52 ore on line

Programma intensivo on line che fornisce una panoramica completa e strutturata di strumenti concettuali, finanziari ed operativi per affrontare e sviluppare il proprio business sui mercati internazionali e volto a formare i leader del futuro e i nuovi «export manager»

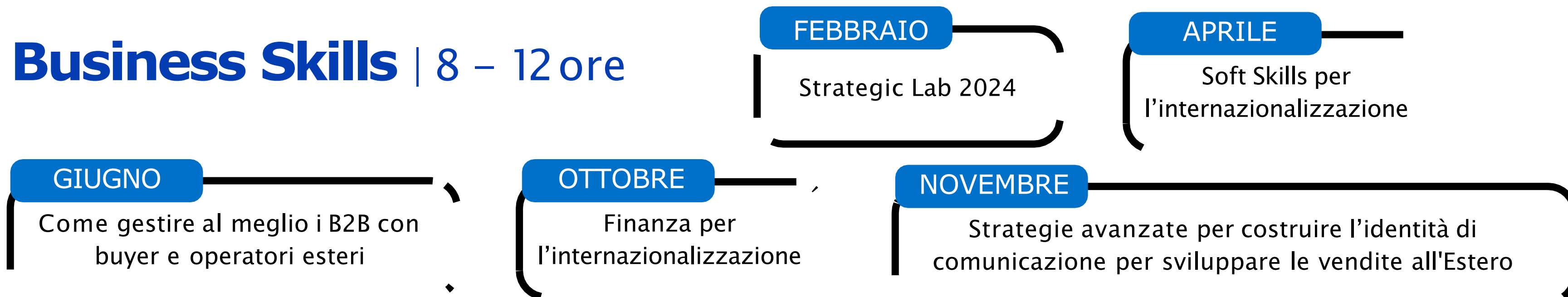
INDIVIDUARE E ANALIZZARE I MERCATI, COSTRUIRE NETWORK DI RELAZIONI, CAPIRE IL MERCATO GLOBALE, PIANIFICAZIONE STRATEGICA INTERNAZIONALE...

Formazione Executive

MODALITA' ONLINE



Business Skills | 8 – 12 ore



Focus Geografici e Settoriali | 3 ore

Ogni incontro potrà essere affiancato da sessioni individuali di analisi con l'esperto per un selezionato numero di aziende.

MARZO DOING BUSINESS GIAPPONE Settori Food, Fashion e Design	APRILE e LUGLIO DOING BUSINESS ARABIA SAUDITA Settori Food, Fashion e Design Arredo e Hospitality	MAGGIO e LUGLIO DOING BUSINESS USA Settori Arredo e Hospitality Food & Wine	GIUGNO DOING BUSINESS GERMANIA Settori Food & Wine
LUGLIO DOING BUSINESS UK Settori Multisetto	LUGLIO DOING BUSINESS COREA DEL SUD Settori Multisetto	OTTOBRE DOING BUSINESS MAROCCO Settori Food, Fashion e Design	OTTOBRE DOING BUSINESS SVEZIA Settori Wine

Certificati d'origine



FORMAZIONE AI FUNZIONARI CAMERALI

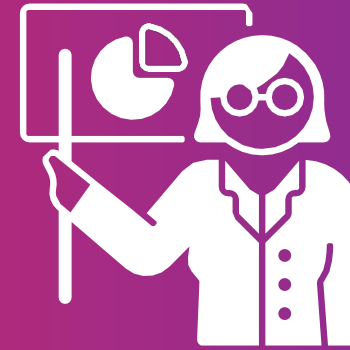
SCAMBIO DI BEST PRACTICES

SPERIMENTAZIONE E TUTORING

Secondo i dati della ICC, l'Italia è il quarto paese al mondo per numero di certificati di origine emessi (700.000 nel 2021). Il rilascio telematico del certificato costituisce una novità che ha semplificato le procedure per le aziende.

La nuova possibilità di una **stampa del certificato su carta bianca** rappresenta un ulteriore progresso nell'ottica della semplificazione amministrativa, anche se ancora non diffusa capillarmente sul territorio italiano.

Con questa attività, Promos Italia vuole supportare l'**adozione di buone prassi** tra i Soci affinché le imprese possano beneficiare di una semplificazione burocratica cruciale per le procedure di export.



Gestione e Sviluppo
della piattaforma
Infoexport

Servizio di **FAQ** - con accesso illimitato di consultazione per le aziende appartenenti ai territori delle camere socie di Promos Italia



NB: Il servizio "L'esperto risponde" - che fornisce pareri scritti dagli esperti alle singole imprese su quesiti specifici di commercio estero - rientra nell'ambito dei Servizi Specifici



FINANZA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Consortili

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.



INFORMAZIONE - programmazione primo semestre

GENNAIO

*Rimborso del contributo
CONAI per le aziende
esportatrici*

FEBBRAIO

*Tunisia: finanziamento
PRASOC della
cooperazione Italo-
Tunisina*

MARZO

Il Transfer pricing

*FINANZA ISLAMICA e
Sharya Compliance (il
percorso certificazione e i
finanziamenti disponibili)*

APRILE

*SIMEST: aggiornamento
strumenti 2024*

ZES unica Mezzogiorno

MAGGIO

*Outbound – Presidio
Finance della Gestione
Estera*

GIUGNO

*Outbound – Presidio
Finance della Gestione
Estera*

Finanzia il tuo Successo Globale



ACCOMPAGNAMENTO

Help desk bandi

Un primo indirizzo e supporto concreto sulle misure di finanziamento per conoscere e accedere in maniera efficace alle forme di incentivo disponibili

INCONTRI ONLINE
DOMANDA E RICEVI RISPOSTA

Analisi Bandi, Contributi
e Finanziamenti



one-to-many

PRIMA ASSISTENZA

Pareri scritti
Incontri one-to-one



one-to-one



MARKETING TERRITORIALE PER IL TURISMO

Consortili

Il marketing per il turismo

Il servizio di marketing territoriale per il turismo ha l'obiettivo di fornire alle imprese e ai soci un primo livello di informazione e strumenti per mappare e rafforzare la propria attrattività turistica (delle imprese e della destinazione) con un focus sulla qualità e sostenibilità dell'offerta della filiera turistica (prodotti e servizi) e sull'efficacia del posizionamento e del racconto del territorio a livello internazionale.

Il servizio prevede un set di azioni di primo livello:

- la definizione di un modello di **assessment di turismo sostenibile** per il successivo ottenimento di certificazioni di sostenibilità per la competitività internazionale di impresa e destinazione
- l'avvio dell'identificazione delle **eccellenze locali funzionali** allo sviluppo e la valorizzazione del territorio all'estero, in linea con il Piano strategico nazionale di Sviluppo del Turismo
- l'avvio di un **percorso di webinar** ("percorsi didattici brevi") per le imprese turistiche con focus sulla sostenibilità (es.: *banqueting ecologici, sostenibilità delle strutture ricettive e nell'organizzazione degli eventi*) e sul rafforzamento della proiezione internazionale.





PROGRAMMI INTERNAZIONALI

Consortili

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: Lab – 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.



COMUNICAZIONE E PROMOZIONE

Consortili

Ufficio stampa Media relations



OBIETTIVI E AZIONI

1

Posizionare Promos Italia a livello nazionale sui tre temi «core»: internazionalizzazione, marketing territoriale e attrattività, digital export

2

Promuovere attività e servizi a livello locale, valorizzando case history di successo

Saranno prodotti articoli/interviste/testimonianze di imprese allo scopo di valorizzare sui media nazionali e locali i SC e i risultati grazie ad essi conseguiti dalle imprese



3

Supportare l'ufficio stampa della Camera con azioni di media relations per comunicare i SC sui media locali

Redazione di comunicati stampa con i contenuti del progetto che verranno trasmessi a tutti gli uffici stampa delle Camere socie per diffonderli nei territori di riferimento



Newsletter

OBIETTIVI E AZIONI

- 1 **Posizionare Promos Italia:** rafforzare il brand, fidelizzando gli utenti e diversificando ulteriormente il marketing mix aziendale
- 2 **Promuovere i servizi e i contenuti** offerti da Promos Italia e dai Soci alle PMI italiane iscritte alla newsletter
- 3 **Sinergia:** la newsletter permette di invitare le PMI su tutti i portali web curati da Promos Italia, favorendone l'ulteriore sviluppo e di rafforzare le strategie di marketing dei Soci



Realizzazione, a cadenza mensile, di un documento HTML composto da aggiornamenti sull'internazionalizzazione pubblicati su MGlobale e DigIT Export, associati ai contenuti promozionali (servizi) pubblicati sul sito Promos Italia. Ogni versione è personalizzata su base territoriale, su indicazione dei componenti del comitato editoriale, e viene inviata direttamente da Promos Italia o dagli incaricati del Socio, a seconda delle strategie comunicative e delle consistenze dei database a disposizione.



Sviluppo del comitato editoriale, per coinvolgere nuovi territori o per approfondire ulteriormente la collaborazione con i Soci coinvolti.



Azioni di marketing online finalizzate all'aumento della platea dei destinatari della newsletter.

Social Media

OBIETTIVI E AZIONI

1

Rendere i social aziendali ancora di più strumenti funzionali ad accreditare Promos Italia quale interlocutore autorevole sui temi «core»

2

Far conoscere i SC alle imprese presenti nei canali social in cui siamo attivi attraverso la pubblicazione di post dedicati



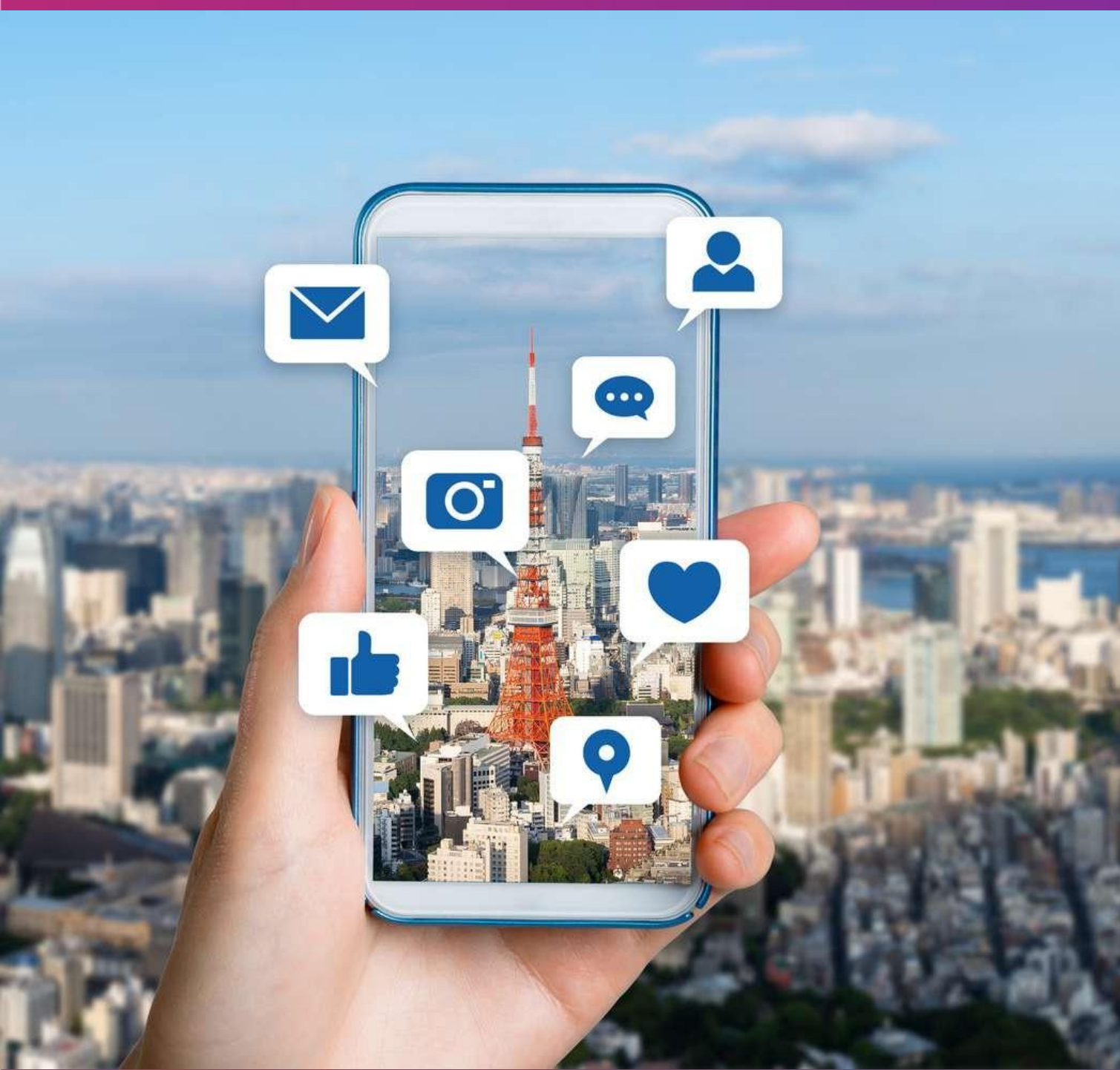
Pubblicazione di post organici (non a pagamento) con focus su ciascun servizio. Sarà creato un calendario editoriale in raccordo con i referenti di ciascuna area aziendale, per definire contenuti e tempistiche di pubblicazione.

3

Ingaggiare le PMI sui SC e alimentare il CRM attraverso l'acquisizione di nuovi lead



Attivazione di campagne ADV (a pagamento) per ogni linea di servizio da promuovere (a livello macro). Ogni campagna punterà alla pagina dedicata al servizio promosso.



Eventi



OBIETTIVI E AZIONI

①

Promozione servizi Promos Italia: utilizzare gli eventi come strumento per promuovere i servizi offerti alle PMI italiane che desiderano internazionalizzarsi

②

Posizionamento del brand Promos Italia quale punto di riferimento per le aziende in cerca di supporto per le attività di export

③

Lead Generation: gli eventi rappresentano un valido strumento per generare nuovi contatti e allargare il bacino di utenza



Webinar e seminari costruiti intorno ai servizi di Promos Italia. I temi saranno collegati in modo trasversale ai servizi e agli obiettivi aziendali, favorendo il coinvolgimento dei soci e delle imprese.



“Open Day 2024”: ciclo di eventi di presentazione dei SC (tempistiche e modalità di adesione) per mettere in luce i vantaggi per le PMI. E' previsto un **evento online** a febbraio ed **eventi in presenza**, su alcuni territori, con incontri one-to-one con le imprese.



*Focus paese, con affondo sul digitale, organizzati in collaborazione con SACE; eventi dedicati alle tematiche di **Geopolitica e scenari Internazionali**; presenza a **eventi fieristici** dedicati all'export.*

Promozione

OBIETTIVI E AZIONI

①

Realizzazione di un'attività di promozione trasversale e centralizzata di supporto ai soci, targettizzata per territorio e per settore merceologico a seconda delle necessità legate ai singoli progetti e servizi



Creazione di campagne di direct e-mail marketing: layout grafico, definizione contenuti da veicolare, segmentazione del database in linea con la target audience, raccolta iscrizioni e interessi da CRM, monitoraggio campagne e analisi redemption con l'obiettivo di implementare e fidelizzare la relazione con gli utenti.



Rimborso del contributo Conai per le aziende esportatrici
17 gennaio | 10.30 - 11.30

Le aziende esportatrici possono richiedere il **rimborso del contributo obbligatorio versato al CONAI per gli imballaggi** che, se esportati, non vengono smaltiti in Italia.

A chi si rivolge
L'evento è rivolto a tutte le aziende esportatrici, in particolare a quelle i cui prodotti hanno un forte contenuto di imballo.

Perché partecipare
Gli imballaggi che vengono esportati, i cui rifiuti sono gestiti all'estero, escono dalle competenze CONAI - Consorzio Nazionale Imballaggi - e sono pertanto esenti dal Contributo Ambientale. CONAI prevede varie procedure di esenzione e la possibilità di effettuare una **procedura ex-post che consiste nel documentare a consuntivo i quantitativi esportati** (per singolo materiale) e **richiedere il rimborso del Contributo Ambientale** versato su questi quantitativi.

Una gestione efficace e responsabile dei contributi ambientali e la valorizzazione delle proprietà ecologiche degli imballaggi sono strategie cruciali per le aziende che vogliono ridurre il loro impatto ambientale, risparmiare risorse e migliorare la propria immagine e competitività sul mercato.

La partecipazione all'evento è gratuita.

[ISCRIVITI](#)



Progetti e Commesse Internazionali
Gestire la Complessità Mercato, Prodotto, Sviluppo

Promos Italia propone un percorso di prima assistenza e consulenza per le aziende interessate alla gestione finanziaria di progetti su commessa nei mercati internazionali.

Il percorso fornirà spunti per impostare budget, preventivi e controllo della redditività nei progetti di commessa internazionale.

Il percorso di articoli in un incontro di presentazione online della durata di 2 ore, seguito da un massimo di 4 incontri personalizzati di consulenza.

Webinar
Progetti, Prodotti e servizi su misura*
5 dicembre ore 10,30

Durante l'incontro verranno approfonditi le seguenti tematiche:

- Definizione di commessa
- Gestione organizzativa di commessa
- Il controllo di gestione per produzione e servizi
- su commessa
- Commesse e pricing: come impostare un preventivo

Partecipazione gratuita.

[ISCRIVITI ON LINE](#)

Servizio Mentoring

Incontri individuali on line con esperti per:

- Apprezzerne la situazione specifica dell'azienda
- Fornire spunti su come impostare un budget e preventivo di pricing di commessa
- Monitorare l'andamento economico-finanziario di commessa
- Impostare la gestione di progetto.

Le date e orari verranno concordati direttamente con le imprese.

[PRENOTA IL TUO APPUNTAMENTO](#)

Promozione

OBIETTIVI E AZIONI

- 2** Definizione di un'azione coordinata e condivisa di promozione su tutti i territori, attraverso il CRM di Promos Italia (per chi ne dispone) o il CRM della Camera socia per chi utilizza il proprio.



Sviluppare sinergie con i responsabili degli Uffici Promozione dei soci per rafforzare le azioni di ingaggio e fidelizzazione delle imprese di ciascun territorio.

Coinvolgere, ove possibile, i rappresentanti del sistema imprenditoriale locale per ampliare l'attività di lead generation. Proporre il CRM Promos Italia come canale unico di gestione degli utenti.

- 3** Definizione, per i servizi più "critici" di un piano di supporto ai responsabili di progetto al recruiting delle imprese.



Creazione di una task force a supporto delle iniziative che necessitano azioni di rinforzo per la profilazione e l'engagement delle imprese.

