



Camera di Commercio
Como



PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

Avviso Pubblico alle imprese del settore "meccanica"

Progetto di assistenza e supporto per la ricerca di controparti commerciali all'estero

La Camera di Commercio di Como, con la sua Azienda Speciale Sviluppo Impresa, in collaborazione con Promos Milano, promuove un progetto **gratuito** di assistenza e supporto per la ricerca di nuove controparti commerciali all'estero, rivolto **esclusivamente** ad aziende con sede legale e/o operativa nella provincia di Como, operanti nel **settore "meccanica"**. Obiettivo principale del progetto è quello di accompagnare le MPMI del territorio nel miglioramento dei propri processi di esportazione e identificazione di potenziali partner stranieri. Il costo del progetto è interamente a carico della Camera di Commercio di Como.

A CHI E' RIVOLTO

Il progetto, inizialmente rivolto alle sole aziende comasche partecipanti alla manifestazione fieristica "Fornitore Offresi" presso Lariofiere di Erba, è stato esteso ad un numero massimo di **11 aziende** della provincia di Como del settore "meccanica" e, nello specifico:

Elettronica, elettromeccanica, mecatronica, robotica, automazioni industriali, utensilerie, ferramenta, progettazioni macchine speciali, macchinari per la lavorazione e la produzione.

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Le aziende interessate dovranno far pervenire la **scheda di adesione** al seguente indirizzo mail: camera.commercio@co.legalmail.camcom.it entro il **3 marzo 2017**

Per l'ammissione al progetto si terrà conto dell'ordine cronologico di arrivo delle manifestazioni di interesse nonché delle caratteristiche delle imprese, fino al raggiungimento del numero massimo indicato.

Le aziende ammesse saranno contattate per definire le modalità di un incontro con il consulente esperto ed un funzionario camerale.

TERMINE DI PARTECIPAZIONE: 3 marzo 2017 h. 12.00.

ATTIVITA' PREVISTE NEL PROGETTO

- Export check-up light - momento di incontro tra azienda e consulente che permette a quest'ultimo di conoscere le caratteristiche organizzative e la tipologia produttiva; seguirà un primo orientamento per identificare i mercati internazionali tra quelli ritenuti più interessanti per l'azienda sulla base dell'offerta produttiva. Al termine del check-up light, che avrà una durata di circa 1h, verrà restituito dal consulente esaminatore un documento di sintesi. Sarà inoltre richiesta all'azienda la compilazione di un company profile e la consegna del proprio materiale di presentazione (foto, descrizione, cataloghi online, sito web, etc..);

Attività successive svolte dal **consulente**:

- Analisi dei check-up light delle aziende incontrate, identificazione di gruppi di aziende omogenee (cluster) per tipologia produttiva e tipologia di interlocutore estero;
- Individuazione dei mercati più promettenti per ogni cluster individuato;
- Raccolta ed elaborazione del materiale grafico delle imprese coinvolte per strutturare delle mailing di presentazione (con immagini, testi, contatti aziendali, descrizioni delle produzioni, etc..) per ogni cluster individuato;
- Identificazione di nominativi di potenziali controparti commerciali sui mercati identificati e relativo sviluppo di liste di distribuzione cui indirizzare il materiale;
- Spedizione all'estero delle mailing promozionali.

Al termine dell'attività verrà restituita ad ogni azienda partecipante al progetto la lista di distribuzione a cui verranno inviate le mailing promozionali.

Per ulteriori informazioni si prega di rivolgersi a Tommaso Guarneri (031.256.303) o Alessia Valli (031.256.348)