

POR FESR 2014 - 2020
Azione III.3b.4.1

Misura
Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese del territorio attraverso
Progetti Integrati di Filiera – PIF / Anno 2022

SCHEDA PIF AGROALIMENTARE

<p>Descrizione del Progetto</p>	<p>Il Progetto per la promozione internazionale delle PMI della filiera agroalimentare si pone l'obiettivo di accompagnare sui mercati esteri le aziende piemontesi del settore e si articola in un insieme strutturato di attività trasversali e attività specifiche, volte a coprire target anche differenti.</p> <p>Il Progetto si prefigge di dare sviluppo a numerose iniziative collettive e individuali (fiere, incoming, missioni all'estero, ricerche partner, percorsi collettivi, incontri tematici e di settore), personalizzandole a seconda delle esigenze delle aziende aderenti e utilizzando all'occorrenza anche strumenti digitali e/o virtuali. Il fine è consentire alle aziende di generare fatturato il più velocemente possibile, creando nuove opportunità di business che possano tradursi in risultati concreti sia a livello quantitativo che qualitativo.</p>
<p>Destinatari finali dell'intervento</p>	<p>PMI del settore agroalimentare operanti nei seguenti ambiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alimentare (prodotti finiti e semilavorati) - Impianti, macchinari, servizi e tecnologie per l'agricoltura, per l'industria della trasformazione alimentare e delle bevande - Forniture, attrezzature e prodotti per il settore Ho.Re.Ca. (Hotel, Restaurant, Catering) - Servizi specifici connessi al settore agroalimentare <p>Sono escluse le imprese operanti nei settori indicati al punto 2.1 dell'Invito (operanti nel settore della produzione primaria dei prodotti agricoli) nonché le imprese operanti nel settore del vino.</p>
<p>Paesi/Aree target</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Emirati Arabi Uniti - Germania - Paesi Bassi - Spagna - U.S.A
<p>Tipologie di attività e servizi</p>	<p>AZIONI DI SISTEMA</p> <p>Business Fora</p> <p>Nel corso del 2022 saranno realizzati 4 Business Fora articolati in due giornate.</p> <p>Paesi previsti: Europa Centro Orientale: Polonia, Ungheria, Rep. Ceca, Rep. Slovacca (marzo 2022); Sud Est Asiatico: Singapore, Indonesia, Malesia, Vietnam (maggio 2022); Cina (giugno 2022); USA (settembre 2022)</p> <p>Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche Paese</p> <p>Inquadramento generale relativo all'evoluzione dello scenario economico globale e delle principali dinamiche che lo caratterizzano alla luce della situazione post pandemica e delle sue ripercussioni. Seguiranno approfondimenti di carattere tecnico-commerciale, focus su negoziazione,</p>

business etiquette e presentation skills. La realizzazione è prevista in presenza nel rispetto delle norme di sicurezza Covid. Qualora tale modalità non fosse possibile, le sessioni saranno convertite in webinar.

OPERARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI IN UNO SCENARIO POST PANDEMICO (3 incontri)

Capire la crisi per comprendere la crescita: il cambiamento nei modelli organizzativi aziendali per affrontare i mercati esteri (febbraio 2022)

Aumenti imprevisti nelle materie prime: come rinegoziare in contratti internazionali di vendita (febbraio 2022)

Le nuove frontiere dell'e-commerce: aspetti legali e fiscali per operare con successo attraverso canali di vendita on line (febbraio 2022)

ESPORTARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI: CICLO DI 4 INCONTRI SUL TEMA "FARE BUSINESS IN..."

Approfondimenti legali e fiscali dedicati ai paesi dei Business Fora.

Europa Centro-Orientale (marzo 2022)

Sud Est Asiatico (maggio 2022)

CINA (luglio 2022)

U.S.A. (settembre 2022)

UNA VALIGIA PER L'EXPORT: Ciclo di 4 incontri relativi alla negoziazione e business etiquette per comprendere le differenze culturali e gestire con successo le trattative d'affari nei paesi dei Business Fora.

Europa Centro orientale (marzo 2022)

Sud Est Asiatico (maggio 2022)

Cina (luglio 2022)

U.S.A. (settembre 2022)

PRESENTATION SKILLS: Ciclo di incontri sul tema "Presenting added value and the B2B" per gestire in maniera efficace trattative in lingua inglese con controparti estere (2 edizioni – aprile e settembre 2022)

- **Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche manageriali (febbraio – luglio 2022): 10** momenti di approfondimento su processi e metodologie da introdurre o potenziare in azienda prima di affrontare adeguatamente nuovi mercati.

"Oggi parliamo di ..."

- ✓ Mercati esteri e analisi preliminari delle opportunità - SCENARI INTERNAZIONALI: come analizzare e scegliere i propri mercati target (febbraio 2022)
- ✓ Pianificazione strategica - IL PIANO COMMERCIALE PER L'ESTERO: Come strutturare l'ingresso nei mercati target (marzo 2022)
- ✓ Promozione e strategia digitale - IL RITORNO A UNA NUOVA NORMALITA': Disegnare strategie digitali per conquistare nuovi clienti nei mercati esteri (marzo 2022)
- ✓ Marketing e automazione - STRUMENTI DI PROMOZIONE DIGITALE PER POTENZIARE L'EFFICACIA AZIENDALE NEI RAPPORTI CON LA COMMITTENZA ESTERA (aprile 2022)
- ✓ Management interculturale - LA GESTIONE DELLE DIFFERENZE CULTURALI COME LEVA PER LO SVILUPPO NEI MERCATI INTERNAZIONALI (aprile 2022)
- ✓ Acquisizione del cliente - ACQUISIRE I CLIENTI INTERNAZIONALI: Dalla creazione del contatto alla conclusione del contratto (maggio 2022)
- ✓ Fidelizzazione del cliente - STRATEGIE PER OTTIMIZZARE LA

GESTIONE DEI CLIENTI INTERNAZIONALI E STABILIZZARE NEL TEMPO IL PROPRIO BUSINESS (maggio 2022)

- ✓ Strategie di ingresso nei mercati esteri e contesto normativo: LA VENDITA DIRETTA, LA VENDITA TRAMITE AGENTI E DISTRIBUTORI, LE FORME DI COLLABORAZIONE E AGGREGAZIONE TRA IMPRESE PER COMPETERE ALL'ESTERO (giugno e luglio 2022)

- **Azioni di aggregazione e incontri di approfondimento su tematiche settoriali:** con l'obiettivo di fornire strumenti utili alle imprese per incrementare la loro competitività, verranno proposti incontri tematici e/o percorsi su argomenti di specifico interesse per le aziende del settore agroalimentare.

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- **Presentazione opportunità Paese** (per il comparto macchine agricole)
- **Incontro di approfondimento sul tema della sostenibilità**

AZIONI DI INVESTIMENTO

- **Workshop, missioni, b2b, visite aziendali all'estero (in modalità fisica e virtuale)**

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- **Missione commerciale in Paese da definire (luglio 2022, per il comparto food)** missione con agende di appuntamenti prefissati con operatori locali; il Paese sarà definito anche in funzione dell'evolversi della situazione pandemica.

- **Workshop, b2b, visite aziendali in Italia (in modalità fisica e virtuale)**

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- **Incoming operatori comparto macchine agricole (primavera 2022):** evento - previsto in presenza - che focalizzi l'attenzione e l'interesse di operatori esteri selezionati su un target di macchinari piemontesi che incontrino le loro esigenze di approvvigionamento.

- **Azioni di supporto specialistico alle PMI:**

- **Percorso di tutoring commerciale:** affiancamento da parte di un Senior Export Manager per trasferire all'azienda strumenti e metodologie di lavoro finalizzate al raggiungimento di specifici obiettivi di sviluppo all'estero.
- **Servizio di assistenza consulenziale fiscale, doganale e legale:** un team di esperti a disposizione per assistenza continuativa e puntuale sulle problematiche fiscali, doganali e legali che emergono operando con l'estero.
- **Assistenza tecnico digitale:** affiancamento da parte di un Senior Digital Manager a un gruppo di aziende (comparto food & beverage) per utilizzare in modo ottimale l'ecosistema digitale di riferimento (piattaforme, e-commerce, marketplace, social, ecc.) e accelerare efficacemente la loro crescita internazionale.

- **Assistenza continuativa alle imprese del PIF per orientamento, accompagnamento e follow up su mercati prioritari:**

- **Supporto specialistico per gruppi di aziende in paesi / aree target attraverso business developer:** percorsi collettivi per piccoli gruppi di aziende che appartengano allo stesso comparto e presentino un comune interesse verso una specifica area geografica nella quale verrà identificato un Business Developer, che promuoverà l'offerta del gruppo e agirà in qualità di facilitatore delle opportunità di business in loco.
 - **Fai crescere il tuo business con le soluzioni e-commerce:** percorso collettivo di accompagnamento per utilizzare con successo e posizionarsi in maniera efficace su piattaforme on line dedicate al settore agroalimentare.
- **Partecipazione collettiva a Fiere internazionali, Business convention, Convegni ed eventi internazionali:** l'attività si declina principalmente nella progettazione, allestimento e realizzazione della partecipazione a fiere internazionali di settore e business convention.

Quali esempi di possibili attività si riportano:

2022

- **Alimentaria (Barcellona, 4-7 aprile 2022)** – Salone leader dell'agroalimentare a livello spagnolo ed europeo.
- **Summer Fancy Food (New York, 12-14 giugno 2022)** - La più importante manifestazione degli Stati Uniti dedicata alle specialità alimentari e alle innovazioni del settore.
- **Made in Piemonte Luxury & Design (Torino, settembre 2022)** - Business convention dedicata ai comparti dell'alta gamma e strutturata in programma b2b con operatori internazionali e workshop paralleli su tematiche chiave quali sostenibilità, nuove tecnologie, digitalizzazione.
- **Bar Convent (Berlino, 10-12 ottobre 2022)** - Fiera internazionale per il settore dei liquori, distillati, ingredienti per mixology, prodotti per bar, birre artigianali.
- **Gulfood Manufacturing (Dubai, 8-10 novembre 2022)** – Salone specializzato per l'industria del food & beverage processing.