

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

Misura

Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese del territorio attraverso Progetti Integrati di Filiera – PIF

SCHEDA “PIF MECCATRONICA”

<p>Descrizione del Progetto</p>	<p>Progetto per la promozione internazionale del settore meccatronica.</p> <p>Il progetto si prefigge di favorire l'incremento del livello di internazionalizzazione del sistema produttivo regionale nel suo complesso potenziando la capacità di penetrazione nei mercati esteri e la capacità di presidio da parte delle singole imprese del comparto attraverso l'organizzazione di attività specifiche, in sinergia con i Poli d'Innovazione, con gli altri Progetti Integrati di Filiera e con Key Player strategici.</p>
<p>Destinatari finali dell'intervento</p>	<p>PMI del settore meccatronica operanti nei seguenti ambiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ricerca e sviluppo (concept, design e progettazione) - Prototipazione meccanica ed elettronica - Manufacturing in conto terzi elettronica e meccanica - Advanced manufacturing (tecnologie additive) - Produzione di software (Embedded, AR/VR, HMI) - Produzione di componenti meccatronici (attuatori, sensori) - Produzione sistemi di monitoraggio strutturale e diagnostici - Produzione macchine utensili e di misura - Sistemi e servizi di testing/misura - Linee di automazione flessibile e intelligente - Produzione di macchinari agricoli e tessili - Produzione di macchine movimento terra e per costruzioni edili
<p>Principali Paesi/Aree Target</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Europa (in particolare Area DACH, Francia, Russia, Paesi Bassi) - USA - Messico - Israele
<p>Tipologia di attività e servizi</p>	<p>AZIONI DI SISTEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Fora <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> <ul style="list-style-type: none"> • Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche Paese <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 approfondi-</p>

menti di carattere tecnico-commerciale, focus su negoziazione, 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 NORMALITÀ: 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:** organizzazione di momenti di approfondimento (anche in modalità webinar) su tematiche specialistiche d'interesse per il settore meccatronica.

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- *Webipanel con aziende del territorio (gennaio-settembre 2022): ciclo di brevi presentazioni di progetti o realizzazioni delle aziende del progetto caratterizzate da una innovatività interessante anche in ottica di possibili collaborazioni volte alla presentazione di offerte aggregate alla committenza internazionale.*
- *Ciclo "Additive Manufacturing" con approfondimenti su: supply chain, biomedicale, applicazioni a materiali compositi, produzione di serie, produzione di elementi di grandi dimensioni, ad es. l'applicazione al settore edilizio*
- *Microavorazioni*
- *Elettrificazione per la mobilità e motori elettrici*
- *Energy storage*
- *Robotica autonoma, ovvero robot per la consegna urbana*
- *Robot per la produzione edilizia*
- *Benessere e salute ed IoT*
- *IoT e telemedicina*
- *Incontri con key player di settore*
- *Tavoli di aggregazione di settore*

AZIONI DI INVESTIMENTO

- **Workshop, study tour, missioni, B2B, visite aziendali all'estero**
Missioni imprenditoriali all'estero in mercati target, quali Europa - in particolare Olanda, Israele, Messico, Russia (II semestre 2022)

- **Workshop, study tour, B2b, visite aziendali in Italia**

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- *Incontri b2b virtuali con operatori tedeschi (febbraio 2022)*
- *B2b virtuali con Key Player messicani (aprile/giugno 2022)*
- *Incontri b2b con operatori da mercati target, quali area DACH (giugno/luglio 2022)*

- *Segnalazioni spot di opportunità di business in mercati target, quali area DACH (febbraio - settembre 2022)*
- *Workshop "Tecnologie per il monitoraggio e la manutenzione dei sistemi ferroviari" (Online, I semestre 2022) - in collaborazione con il PIF Automotive & Transportation*
- **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.
- **Partecipazione collettiva a Fiere internazionali, Business Convention, convegni ed eventi internazionali (in modalità fisica e virtuale)**
L'attività si declina principalmente nella progettazione, allestimento e realizzazione della partecipazione a fiere internazionali di settore nei mercati target. In occasione di ogni evento viene inoltre costruito un pacchetto di servizi volti a potenziare i risultati di business, marketing e promozione delle singole aziende partecipanti.
Quali esempi di possibili proposte di fiere ed eventi si riportano:
 - *Vehicles and Transportation Technology Innovation Meetings - Torino, 30-31 marzo 2022 – in collaborazione con il PIF Automotive & Transportation:* business convention dedicata alle nuove tecnologie e alle sfide future del mondo della mobilità
 - *Hannover Messe (Hannover, 25-29 aprile 2022), in collaborazione con il PIF Automotive & Transportation:* manifestazione leader per le tecnologie industriali
 - *Aircraft Interior Expo (Amburgo, 14 - 16 giugno 2022) in collaborazione con i PIF Aerospazio e Agroalimentare:* manifestazione dedicata alle innovazioni, tecnologie e prodotti del segmento interior (inclusi arredo e design), intrattenimento, esperienza di volo, catering di bordo
 - *Castforge 2022 (Stoccarda, 21-23 giugno 2022):* salone dedicato all'intera supply chain di forgiatura e fusione
 - *Electronica (Monaco di Baviera, 8-11 novembre 2022):* salone internazionale e programma di conferenze dedicate all'industria elettronica