

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 CLEANTECH & GREEN BUILDING

<p>Descrizione del Progetto</p>	<p>Progetto per la promozione internazionale del settore Cleantech e Green Building.</p> <p>Il Progetto si prefigge di incrementare l'internazionalizzazione delle aziende dei settori Cleantech & Green Building attraverso l'acquisizione di nuovi strumenti e informazioni per lavorare sui mercati internazionali, il miglioramento delle competenze per allinearle ai trend internazionali, contribuendo ad accrescere il livello di competitività delle PMI piemontesi del settore.</p>
<p>Destinatari finali dell'intervento</p>	<p>PMI operanti nei settori Cleantech e Green Building fornitrici di soluzioni, prodotti, tecnologie e servizi nei seguenti ambiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestione, trattamento e valorizzazione delle acque reflue - Raccolta, gestione, trattamento, riciclo e riutilizzo dei rifiuti - Bonifiche e trattamento del suolo, pianificazione e risanamento del territorio - Misura, controllo, filtrazione e depurazione dell'aria - Generazione di energia tramite fonti rinnovabili - Efficienza energetica - Infrastrutture ambientali ed energetiche - Green e smart building (edilizia sostenibile): progettazione, consulenza e direzione lavori, impiantistica, finiture e prodotto per l'edificio finito, soluzioni per gestione, monitoraggio ed efficienza degli edifici - Smart Cities - Chimica verde <p>Sono incluse società di consulenza, direzione lavori, progettazione e ingegneria, imprese produttrici di beni e servizi, società di costruzione e realizzazione di impianti, società di lavori.</p>
<p>Principali Paesi/Aree Target</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Europa (Germania, Francia, Europa Centro-Orientale) - Cina - Bacino del Mediterraneo - Golfo (Emirati Arabi Uniti) e Medio Oriente - Sudafrica
<p>Tipologia 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>

Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche Paese

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, 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)

USA: (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)

USA (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:

	<p>Come strutturare l'ingresso nei mercati target (marzo 2022)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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) <p>• Azioni di prospezione su mercati target, follow up e promozione del territorio</p> <p><u>Quali esempi di eventi in occasione dei quali verranno predisposte attività di prospezione si riportano:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>IE Expo (Shanghai, Aprile 2022)</i> • <i>Waste Management Europe (evento internazionale itinerante che nel 2022 si terrà a Bergamo, 15-17 Marzo 2022)</i> <p><u>Quali esempi di eventi in occasione dei quali verranno predisposte attività di promozione del territorio si riportano:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>MIPIM (Cannes, 15-18 Marzo 2022)</i> • <i>IFAT (Monaco di Baviera, 30 maggio – 3 giugno 2022)</i> <p>• 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 i settori cleantech e green building</p> <p><u>Quali esempi di possibili attività si riportano:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Percorso "Il valore della sostenibilità nella filiera dell'edilizia & arredo–certificazioni, best practice e sistemi di rating internazionali" (in sinergia con il PIF Abbigliamento, Alta Gamma, Design)</i> • <i>Workshop sulle opportunità di business in Sudafrica per le imprese del settore clean technologies</i> • <i>Workshop su piattaforme on-line per le aziende dei settori industriali / impiantistica / energia (es. Piattaforma SUPPLHI)</i> • <i>Incontri con key player di settore</i> • <i>Tavoli di aggregazione di settore</i> <p>AZIONI DI INVESTIMENTO</p> <p>• Workshop, missioni, B2b, visite aziendali all'estero (in modalità fisica e virtuale)</p> <p><u>Quali esempi di possibili attività si riportano:</u></p>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Missione imprenditoriale in Paese target (da definire) – settembre 2022</i> • Workshop, missioni, B2b, visite aziendali in Italia (in modalità fisica e virtuale) <u>Quali esempi di possibili attività si riportano:</u> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Energy and Cleantech Business Days o Cleantech & Building (Estate 2022)</i> • <i>Incontri b2b con operatori provenienti da mercati target (2022)</i> • Supporto specialistico alle PMI <ul style="list-style-type: none"> • 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 del PIF per utilizzare in modo ottimale l'ecosistema digitale di riferimento (piattaforme, e-commerce, marketplace, social, ecc.) e accelerare efficacemente la crescita internazionale • Assistenza continuativa alle imprese del PIF per orientamento, accompagnamento e follow up sui mercati prioritari <ul style="list-style-type: none"> • Supporto specialistico per gruppi di aziende in paese / aree target attraverso business developer: accompagnamento per gruppi di imprese su paese/area target svolto tramite la presenza e l'assistenza continuativa di business developer locale. Paese target: Germania • Partecipazione a Fiere internazionali, Business Conventions, 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. <u>Quali esempi di possibili proposte di fiere si riportano:</u> 2022 <ul style="list-style-type: none"> • <i>MIPIM (Cannes, 15-18 Marzo 2022):</i> principale appuntamento internazionale per i settori real estate ed edilizia • <i>Batimat (Parigi, 3-6 Ottobre 2022):</i> fiera internazionale sul settore costruzioni/edilizia • <i>Expo Real (Monaco di Baviera, 4-6 Ottobre 2022):</i> fiera internazionale per i settori real estate ed edilizia.
--	---