

Trezzo sull'Adda

# Digital export: «Facciamo volare il fatturato»

La Camera di Commercio aiuta le aziende:

«Sviluppiamo insieme realtà on line»

Calderola all'interno

## Per far crescere il fatturato si punta sul digital export

Il 35% delle imprese di Trezzo non ha un sito e il 75 non gestisce campagne internet  
La Camera di commercio sceglie una piattaforma per il mercato on-line

### TREZZO SULL'ADDA

di **Barbara Calderola**

**Digital-export**, una piattaforma aiuta le imprese dell'hinterland a cogliere l'opportunità e Google partecipa al progetto. Tradotto, esportazioni on-line, la frontiera del futuro per sopravvivere su mercati sempre più competitivi con un divario da colmare: il 35% delle aziende di casa non ha un sito e il 75 non usa motori di ricerca per campagne mirate ad acquisire clienti. Lo studio del più grande gigante del Web ha spinto la Camera di Commercio di Milano Monza e Lodi a lanciare il portale che ha il compito di far recuperare il tempo perduto alle fabbrichette. La nuova piattaforma, digi-texport.it, firmata dal partner Promos Italia, assiste chi muove i primi passi oltre frontiera, offre corsi e seminari, mette a disposizione opportunità di business all'estero, e apre la prima vetrina virtuale italiana dedicata compratori di tutto il mondo - professionisti e privati, in gergo

marketplace b2b e b2C -, realizzata insieme al Politecnico di Milano. Chi userà il portale avrà a disposizione anche un altro alleato per lo sviluppo in Rete: Google Market Finder che consiglia gli sbocchi più adatti all'attività e permette di scoprire dove il proprio prodotto è più ricercato on-line.

«Crediamo in questo progetto - spiega Elena Vasco, segretario generale della Camera - è lo strumento che ci permette di fare sintesi su aspetti essenziali per la crescita: internazionalizzazione e digitalizzazione, componente della nostra offerta finalizzata a promuovere l'utilizzo delle tecnologie 4.0 per aumentare la competitività dei singoli e del sistema». «Vogliamo che le nostre piccole e medie imprese beneficino della rivoluzione digitale - aggiunge Alessandro Gelli, direttore di Promos Italia -. Per riuscirci è necessario informarle su opportunità e rischi del Web. Il portale permette di contare su un'assistenza diretta per sfruttare al meglio gli strumenti informatici per la conquista del pubblico oltre i confini nazionali». «Facciamo in modo che milioni di micro-ditte con-

quistino il mondo attraverso la Rete - spiega Marco Giorgini di Google -. Market Finder ha questo scopo, siamo orgogliosi di collaborare con la Camera di commercio in questa sfida. Il nostro motore di ricerca stima il potenziale mercato di prodotti e servizi in più di 150 paesi e fornisce supporto operativo, dai pagamenti internazionali, al customer service, alle spedizioni, attingendo dalla conoscenza che noi stessi abbiamo consolidato durante il percorso di internazionalizzazione». E per aumentare il fatturato si punta anche sul Made in Italy. Una ricerca dell'Ufficio brevetti europeo stima che le invenzioni possano fare crescere il business del 21%. Milano e l'hinterland guidano la classifica, da soli producono il 25% delle domande di protezione del patrimonio intellettuale in arrivo da tutta Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### IL SEGRETARIO

**«Crediamo  
in questo progetto  
È lo strumento  
che ci permette  
di emergere»**



Peso:1-5%,60-46%



Gli obiettivi da raggiungere sono internazionalizzazione e digitalizzazione



Peso:1-5%,60-46%