
PROGETTO OUTGOING

Per informazioni
e adesioni

Promos Italia

<https://promositalia.camcom.it/>

Tel 02 8515 5219 - 5297 / 059 208 270

Mail: outgoing@promositalia.camcom.it

PERCORSI DI ACCOMPAGNAMENTO IN MERCATI STRATEGICI

Promos Italia nell'ambito dell'attività di promozione internazionale con il progetto "Percorsi di accompagnamento in mercati strategici - Progetto Outgoing 2021", intende offrire alle imprese italiane, esportatrici abituali o occasionali, percorsi di accompagnamento su mercati extra-europei con l'obiettivo di fornire concrete opportunità di business.

Il progetto Outgoing 2021, giunto alla sua quarta edizione, costituisce un'occasione per testare il mercato, approfondire le proprie conoscenze, sviluppare potenziali partnership e prepararsi ad affrontare un nuovo mercato.

Nel 2021, le attività saranno focalizzate su tre dei mercati considerati più promettenti per l'export italiano: **Canada, Giappone e Russia.**

La partecipazione al progetto è rivolta alle aziende registrate presso le Camere di Commercio di Cosenza, Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Pordenone-Udine, Ravenna.

I servizi erogati sono gratuiti in regime "de minimis".

Deadline per l'adesione: è il 14 luglio p.v.

Per le aziende di Genova, Modena e Udine la deadline è stata prorogata al 30 luglio 2021

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Vantaggi per le aziende

Le opportunità per le aziende aderenti

- *Potranno approfondire la conoscenza di uno dei tre mercati target proposti e prepararsi per affrontare il mercato*
- *Avranno la possibilità di testare la ricettività del mercato nei confronti dei prodotti o servizi*
- *Potranno entrare in contatto con potenziali partner esteri selezionati sul target aziendale di interesse*

I servizi

Servizi personalizzabili per azienda e corsi formativi mirati

I servizi per le aziende

I servizi proposti sono personalizzati per ogni azienda, sulla base del profilo, settore/prodotto, obiettivo e strategia e prevedono:

- **Verifica di prefattibilità;**
- **Attività formative** sul doing business nel mercato target;
- Assessment, orientamento e preparazione dell'azienda attraverso **colloqui con esperti;**
- **Ricerca partner mirata per ciascuna azienda;**
- **Missioni imprenditoriali "virtuali"** con un'agenda personalizzata di appuntamenti b2b con potenziali buyer ed operatori del settore;
- **Gli incontri b2b si svolgeranno in modalità virtuale** tramite sistemi di web conference (meet, zoom, skype) e si terranno in lingua inglese (senza servizio di interpretariato);
- **Follow-up per circa 2 mesi** dagli incontri b2b per gestire e supportare la delicata fase dello sviluppo dei contatti avviati.

La formazione - Focus formativi

I webinar programmati con l'obiettivo di fornire informazioni specifiche e di approfondimento sui mercati target del progetto sono i seguenti:

[7 luglio 2021 - Doing business in Russia](#)

Inquadramento macro-economico e principali aspetti legali e doganali, accenno sulle misure restrittive; Modalità di ingresso nel mercato e sistema distributivo; Strategie di marketing; Business etiquette e business culture.

[14 luglio 2021 - Doing Business in Canada](#)

Inquadramento macro-economico e principali aspetti legali e doganali; L'accordo CETA: quali opportunità per le imprese italiane? Modalità di ingresso nel mercato e sistema distributivo; Strategie di marketing; Business etiquette e business culture

[21 luglio 2021 - Doing Business in Giappone](#)

Inquadramento macro-economico e principali aspetti legali e doganali; L'accordo EPA: quali opportunità per le imprese italiane? Modalità di ingresso nel mercato e sistema distributivo; Strategie di marketing; Business etiquette e business culture

[14 Settembre 2021 - Strategie di comunicazione per b2b virtuali efficaci](#)

Com'è cambiata la strategia di comunicazione in epoca Covid-19? Come

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Meravigli, 7 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

presentarsi in maniera efficace nei b2b virtuali

Settembre / Ottobre - **Focus specifici su questioni doganali, spedizioni, certificazioni, etc**

Per iscriversi ai webinar formativi è necessario cliccare sui link del titolo del webinar di interesse.

A chi si rivolge

A chi si rivolge il progetto

Il progetto è riservato ad un numero limitato di aziende italiane esportatrici occasionali o abituali, regolarmente iscritte alle Camere di commercio aderenti al progetto Outgoing 2021.

Potranno partecipare al progetto le imprese con sede legale e/o operativa nel territorio delle Camere di Commercio socie di Promos Italia che aderiscono all'iniziativa (**Cosenza¹, Genova², Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Pordenone - Udine³, Ravenna**).

Requisiti di partecipazione sono:

- disporre di un sito in inglese
- parlare inglese (non è previsto interpretariato per gli incontri b2b)
- non aver superato i massimali di aiuti "de minimis" concessi
- all'impresa nell'ultimo triennio

Termini di adesione

Le aziende potranno inviare i documenti necessari per l'adesione entro il 14 luglio 2021

Modalità di partecipazione

Il progetto è gratuito in regime de minimis. La mancata partecipazione agli incontri fissati comporterà una penale di € 250,00 + IVA.

Le imprese interessate devono confermare l'adesione al progetto entro il 14 luglio 2021 (per le aziende di Genova, Modena, Udine la scadenza per l'adesione è stata prorogata al 30 luglio) inviando una PEC a outgoing@promositalia.camcom.it con i seguenti documenti:

- domanda di ammissione, compilata e firmata (all. A);
- company profile in inglese (all. B)
- informativa privacy firmata (all. C)

Le domande di ammissioni incomplete verranno rigettate.

Le aziende verranno ammesse previa verifica di prefattibilità sul profilo e in base all'ordine cronologico di arrivo delle domande.

Deadline per l'adesione: 14 luglio 2021

Per le aziende delle province di Genova, Modena, Udine la deadline per l'adesione è il 30 luglio p.v.

¹ Per le aziende di Cosenza l'iniziativa è focalizzata solo sul mercato del Canada

² Per le aziende di Genova è richiesta previa registrazione al Progetto SEI al sito www.sostegnoexport.it

³ Le attività sono rivolte al territorio dell'ex provincia di Udine