PROMOS ITALIA

BE GLOBAL

PROMOS ITALIA - RELAZIONE PRIMO SEMESTRE 2022 - Luglio 2022

Sintesi dei risultati attività

Primo Semestre 2022

Indice del documento

Executive Summary 04

Comunicazione verso le imprese 06

Promozione integrata e CRM 07

Servizi di primo livello alle imprese 09

+ DigIT Export 10

+ Webinar e assistenze specialistiche individuali 11

+ Attività di formazione e Business School 12

+ Progetto SEI Sostegno all'Export dell'Italia 13

Servizi di secondo livello alle imprese 15

+ Incoming 16

+ Accompagnamento all'estero 17

+ Servizi digitali 18

Promozione turismo Milano MICE 20

Progettazione internazionale 21

Attrazione investimenti 22

RELAZIONE PRIMO SEMESTRE 2022

Executive Summary primo semestre 2022

I mercati internazionali sono in costante cambiamento e le imprese devono continuamente adattarsi alle nuove sfide poste dall'innovazione tecnologica, dalla transizione ecologica, dalle trasformazioni geopolitiche in corso e dalle sue conseguenze

Nel 2021, l'export italiano è salito a livelli superiori a quelli del 2019 attestandosi intorno ai 516 miliardi di euro. Nei primi tre mesi del 2022, l'export italiano conferma la sua corsa segnando una crescita del 23% rispetto allo stesso periodo del 2021. Le esportazioni crescono nonostante la fase complicata che sta attraversando l'economia globale dovuta in particolare al persistere della pandemia, alle interruzioni delle supply-chain, all'aumento del prezzo delle materie prime e dell'energia, alle conseguenze del conflitto russo-ucraino. Tutti elementi che producono un rallentamento della crescita a livello globale con conseguente stagnazione e seri rischi per la competitività delle imprese.

I mercati internazionali sono in costante cambiamento e le imprese devono continuamente adattarsi alle nuove sfide poste dall'innovazione tecnologica, dalla transizione ecologica, dalle trasformazioni geopolitiche in corso e dalle sue conseguenze. In questo scenario, il ruolo delle Camere di Commercio diventa sempre più centrale nel supportare le imprese, soprattutto quelle piccole e medie, nell'interpretazione dei cambiamenti in corso e nell'individuazione degli strumenti che possono essere utilizzati per restare competitivi in mercati sempre più turbolenti.

In questo particolare contesto, Promos Italia, per far fronte alle esigenze dei soci e delle imprese dei loro territori, ha proseguito la propria attività in questo primo semestre del 2022 nel solco di quanto già avviato nel 2021 dando quindi seguito alle linee strategiche individuate nel Piano Triennale 2021-2023 e realizzando azioni in coerenza con gli obiettivi dei 4 Pilastri del Piano: Territorio, Network Globale, Digitale e Servizi alle imprese.

Nell'ambito delle attività per il Territorio si segnala, in particolare, l'elaborazione del Piano per il Mezzogiorno, un documento che individua un insieme di azioni volte a rafforzare le politiche del sistema camerale per l'internazionalizzazione nelle 8 Regioni del Sud del Paese a partire dai territori delle Camere socie di Campania e Calabria.

Per consolidare ulteriormente il network globale a favore delle Camere Socie su mercati esteri strategici si è rafforzato il partenariato con Unioncamere Nazionale, Assocamerestero, CCIE, Eurochambres e EEN, ICE Agenzia, Sace Spa e Simest SpA.

Con riferimento ai servizi, Promos Italia ha organizzato la propria offerta distinguendoli tra servizi di 1° e 2° livello, rivolti rispettivamente a imprese che, pur non avendo mai esportato, ne hanno tutte le potenzialità e imprese più strutturate e già organizzate per gestire relazioni commerciali con l'estero.

Rientrano nella prima categoria, i servizi di prima assistenza, orientamento e formazione ivi incluse le attività realizzate nell'ambito del Progetto SEI - Sostegno all'export dell'Italia - promosso e finanziato da Unioncamere. Rientrano nella seconda categoria, i servizi di incoming, outgoing ed i servizi digitali.

Sono stati, inoltre, progettati servizi innovativi per le imprese, con particolare riguardo ai temi del digital export, sempre più richiesti dalle imprese, e del Financial and investment Advisory anche in considerazione dell'avvio del PNRR.

Le attività di Promos Italia prevedono ulteriori declinazioni operative in ambito Turismo con il progetto Milano Mice e in tema di progettazione internazionale.

In crescita il filone di attività relativo all'Attrazione degli investimenti che, nato in Lombardia con Invest in Lombardy e Attract, è già diventato dal 2021 un progetto operativo Attrattività Italia con l'obiettivo di coinvolgere sempre più territori.

Di particolare interesse i servizi proposti sia al pubblico che al privato, finalizzati alla ricerca di nuove opportunità di investimento dall'estero e alla valorizzazione dei territori.

L'offerta di servizi alle imprese è stata proposta ai soci attraverso programmi con attività trasversali, scalabili, replicabili, sostenibili rispetto alla capacità operativa e finanziaria di Promos Italia.

Comunicazione verso le imprese

La comunicazione verso l'esterno come driver di sviluppo aziendale: sito web – social network- CRM – Newsletter – Campagne DEM

La comunicazione di Promos Italia si pone, tra gli altri, anche l'obiettivo di far conoscere alle aziende appartenenti alle Camere di Commercio Socie l'offerta di servizi e le progettualità inerenti l'export tradizionale e digitale.

Questa finalità è perseguita attraverso: il sito promositalia.camcom.it; attività organiche e a pagamento sui canali social Facebook, LinkedIn, Twitter e YouTube; azioni di lead generation tramite newsletter e campagne DEM.

Sito Promos Italia

Il sito aziendale, al dominio promositalia.camcom.it, nel primo semestre 2022 ha raggiunto i seguenti risultati:

227 iniziative pubblicate

67.922 visualizzazioni di pagina

18.890 utenti unici

Social network

Promos Italia è presente sui seguenti social:

366 Post Linkedin (109.125 visualiz.)

207 Post Facebook (16.140 visualiz.)

230 Post Twitter (22.930 visualiz.)

35 Video su YouTube (3.388 visualiz.)

9.960 Follower complessivi

Sito Mercato Globale

Il portale è la principale testata online sui temi dell'internazionalizzazione (dogane, fiscalità, contrattualistica internazionale, pagamenti e trasporti, analisi di mercato).

79 articoli pubblicati

273.507 visualizzazioni di pagina

177.901 utenti

Ufficio stampa

12 comunicati stampa

88 articoli pubblicati

Newsletter

6 numeri mensili

201 articoli pubblicati

Promozione integrata e CRM

La promozione integrata e il CRM hanno la funzione di gestire la banca dati e di promuovere alle imprese l'offerta aziendale con l'obiettivo di generare Manifestazioni d'interesse - lead per l'ingaggio delle aziende nelle diverse iniziative proposte

L'attività di promozione continua ad essere centralizzata: la gestione delle campagne di promozione verso le imprese e l'invio delle DEM viene fatta direttamente attraverso il CRM PromosItalia, consentendo la generazione dei LEAD ed un monitoraggio delle redemption costante e aggiornato.

Considerata la nuova configurazione di Promos Italia e la sua crescita in termini di territori e quindi di volume di iniziative da realizzare e promuovere verso le imprese, si è reso necessario avviare un progetto relativo allo sviluppo di un nuovo CRM di mercato ossia il CRM Dynamics - Microsoft.

Promozione da CRM

131 Campagne DEM

110 iniziative promosse

62.745 contatti a cui sono state promosse le iniziative promos Italia

3.637 iscritti

892 manifestazioni di interesse

Progetto CRM DYnamics

Oggi il CRM aziendale conta circa 40.000 contatti.

Ad aprile è stato rilasciato il primo modulo Sales a seguito delle seguenti attività:

+ Costruzione del modello dati, riqualificazione e importazione della banca dati dal vecchio al nuovo CRM.

+ Costruzione degli algoritmi di allineamento quotidiano tra il nuovo ed il vecchio CRM.

+ Costruzione del modello di interazione con le imprese e di gestione dei Lead.

+ Formazione e supporto.

PROMOS
ITALIA
BE GLOBAL

Servizi di primo livello alle imprese

I servizi di primo livello sono rivolti alle imprese con potenzialità di esportazione

I servizi sono rivolti sia alle imprese che, pur non avendo mai esportato, ne hanno le potenzialità in termini di qualità dei prodotti e organizzazione aziendale sia alle imprese che hanno avuto solo esperienze occasionali e limitate con i mercati esteri.

Servizi erogati

DigIT Export - Servizi di primo orientamento e assistenza sui temi dell'Export Digitale.

Eventi e assistenze specialistiche - Seminari, webinar e orientamento individuale sui temi dell'export tradizionale e digitale.

Attività di formazione e Business School - Organizzazione di corsi focalizzati sulle tematiche di internazionalizzazione, business oriented.

Progetto SEI - Progetto Nazionale “Supporto all’Export dell’Italia” di prima assistenza, orientamento e accompagnamento all’estero delle imprese italiane per incrementare le quote di export italiano.

DigIT Export

DigIT Export è la piattaforma online dove trovare informazioni, strumenti e servizi relativi all'export digitale

Nel primo semestre 2022 la piattaforma digitexport.it si è confermata punto di riferimento sulle tematiche dell'export digitale.

Le aziende delle Camere di Commercio aderenti al progetto hanno potuto: consultare articoli e approfondimenti di autorevoli esperti digitali; migliorare il loro posizionamento sui canali digitali con due assessment gratuiti; accedere a seminari informativi; promuoversi e vendere sui mercati esteri attraverso servizi digitali di primo e secondo livello.

DigIT Test e DigIT Commerce

DigIT Test è il tool di assessment che aiuta le aziende a valutare la propria propensione all'utilizzo dei canali digitali nei processi di internazionalizzazione. DigIT Commerce è il tool di assessment che aiuta le imprese a valutare il proprio e-commerce.

312 iscritti

284 test eseguiti

DigIT Expert

DigIT Expert è il servizio di prima assistenza virtuale che permette alle aziende di interagire con esperti di export digitale.

57 iscritti

43 quesiti inviati

52 appuntamenti

Sito digitexport.it

Il sito al dominio digitexport.it pubblica contenuti e servizi di prima assistenza sull'export digitale.

41 articoli pubblicati

64.892 visualizzazione di pagina

35.665 utenti unici

DigIT Export

12 webinar

18 esperti coinvolti

482 iscritti (345 partecipanti)

Eventi e assistenze specialistiche individuali

Gli eventi e le assistenze specialistiche individuali sono servizi di orientamento gratuito a supporto dell'export

Nel primo semestre 2022 il programma di webinar, seminari ed eventi svolti presso alcune Camere di Commercio Socie ha coinvolto centinaia di micro, piccole e medie aziende appartenenti a molteplici settori.

Tenuti da autorevoli esperti di export tradizionale e digitale, gli incontri hanno permesso ai partecipanti di accedere a informazioni strategiche per avviare o rafforzare i loro progetti di internazionalizzazione, sia attraverso i canali tradizionali che quelli digitali.

L'attività convegnistica e seminariale è ripresa in presenza dopo la pandemia con iniziative organizzate presso alcune Camere Socie.

Prima Assistenza

18 webinar

31 esperti coinvolti

1.045 iscritti (700 partecipanti)

Eventi in presenza

Roadshow per l'Export (Cosenza, Salerno), Roadshow DigIT Export (Genova, Perugia, Terni), Evento in collaborazione con il Decanato del Corpo Consolare di Genova (Genova).

6 eventi

270 partecipanti

Sito infoexport.it

Il sito al dominio infoexport.it fornisce risposte a quesiti specifici su temi di contrattualistica, pagamenti, trasporti, dogane e fiscalità.

209 pareri erogati

Obiettivo Estero Milano

18 incontri assistenza di gruppo

726 partecipanti incontri di gruppo

104 incontri assistenza individuale

33 assistenze individuali erogate

Obiettivo Estero Modena

122 pratiche di assistenza

15 incontri di assistenza individuale

Obiettivo Estero Ravenna

208 pratiche di assistenza

60 giornate sportello erogate

Attività di formazione e Business School

NIBI, Business School per lo sviluppo internazionale d'impresa, offre una formazione manageriale di alto livello per imprenditori e manager

Nel corso del primo semestre sono stati progettati Corsi Executive in modalità on line su tematiche del commercio estero tradizionale e digitale. Sono stati, inoltre, organizzati corsi specialistici on demand per Soci e altri soggetti non soci su tematiche di business skill, mercati strategici, trend macroeconomici e corsi specifici nell'ambito dei Programmi Nazionali ed Europei (Progetto SEI, Progetto EU Match, Programma di Cooperazione Italia Francia Marittimo 2014-2020 - Progetto "Inagro").

Formazione Executive
(a catalogo e on demand)

31 iniziative

1.003 aziende

1.078 partecipanti

89,5% media grado di soddisfazione

Formazione EU Match Soci

4 iniziative

140 aziende

145 partecipanti

88,75% media grado di soddisfazione

Formazione Soci
(Progetto SEI Nazionale)

3 iniziative

12 aziende

25 partecipanti

86,6% media grado di soddisfazione

Formazione a mercato
(Progetto SEI Nazionale)

2 iniziative

17 aziende

19 partecipanti

91% media grado di soddisfazione

Totale primo semestre

40 iniziative (n. 75 webinar)

260 ore di formazione on line erogate

1.172 aziende

1.267 partecipanti

90% media grado di soddisfazione

Progetto SEI

Progetto Nazionale Sostegno all'Export dell'Italia per incrementare il numero di imprese esportatrici italiane

Giunto alla III edizione, il Progetto SEI ha sinora supportato oltre 5000 imprese italiane per prepararsi ad avviare o consolidare le attività di export.

Promos Italia supporta il coordinamento del Progetto Nazionale per conto di Unioncamere e assiste le CCIAA socie e non socie per l'implementazione di azioni di prima assistenza, formazione, orientamento, business planning e accompagnamento all'estero. Nei primi sei mesi del 2022, Promos Italia ha fornito diretta assistenza a oltre 220 imprese e a 19 CCIAA socie e non socie.

Progetto SEI Soci

Informazione, formazione e assistenza all'estero per i Soci Promos Italia.

65 aziende servite

5 Soci aderenti (Cosenza, Pisa, Salerno, Umbria, Udine).

Progetto SEI Non Soci

Informazione, formazione e assistenza all'estero per le CCIAA italiane non socie.

104 aziende servite

8 Camere di Commercio

Progetto SEI Nazionale

Attività di assistenza tecnica a **58 Camere di Commercio** italiane e **6 Unioni Regionali**, svolta per conto di UCN.

Progetto SEI Lombardia

Informazione, formazione e assistenza all'estero per le Camere di Commercio della Lombardia.

58 aziende servite

7 Camere di Commercio

Totale primo semestre

227 aziende servite

PROMOS ITALIA

BE GLOBAL

RELAZIONE PRIMO SEMESTRE 2022

Servizi di secondo livello alle imprese

I servizi di secondo livello sono rivolti ad aziende più strutturate, in grado di gestire, per esempio, incontri virtuali con buyers su piattaforme dedicate oppure di gestire l'invio di prodotti all'estero con etichettature e certificazioni adeguate al mercato di riferimento

I servizi di questa area sono rivolti ad aziende più strutturate che hanno già avuto occasione di confrontarsi con i mercati internazionali.

Per poter partecipare a questa attività, le imprese devono avere un minimo di esperienza e di idonea organizzazione interna oltre a poter disporre di alcuni strumenti di base come ad es un sito in lingua inglese oppure una presentazione, sempre in inglese, dell'azienda e della sua offerta commerciale. Tutti i servizi di questa area sono riconducili ad attività di incoming, outgoing e di digital export.

Servizi erogati

Incoming - Incontri d'affari con qualificati buyers internazionali.

Eu Match - Incontri virtuali in UE per aziende agroalimentari e vitivinicole.

Short B2B - Incontri B2B in 6 mercati selezionati per aziende non food/wine.

Outgoing - Matching multisettoriali con focus su mercati Nord America e Asia - riservato ad aziende con esperienza export.

Temporary Expo - Esposizione di prodotti e incontri d'affari con focus multisettoriale in Area Golfo, Mediterraneo e Nord America.

Servizi digitali - Sviluppo di progetti specifici volti a favorire la digitalizzazione di impresa in ottica export.

Incoming

Scouting di qualificati operatori internazionali ai quali viene offerta l'occasione di conoscere le nostre aziende ed il nostro territorio

Nel corso del primo semestre, l'attività di incoming ha visto una graduale ripresa di attività in presenza, tramite l'accoglienza di operatori esteri invitati a partecipare a Fam Trip e visite a manifestazioni fieristiche realizzate sul territorio italiano.

La partecipazione delle aziende ad iniziative di matching su piattaforma digitale, offerta tramite il servizio InBuyer, resta però ad oggi la parte più consistente dell'attività.

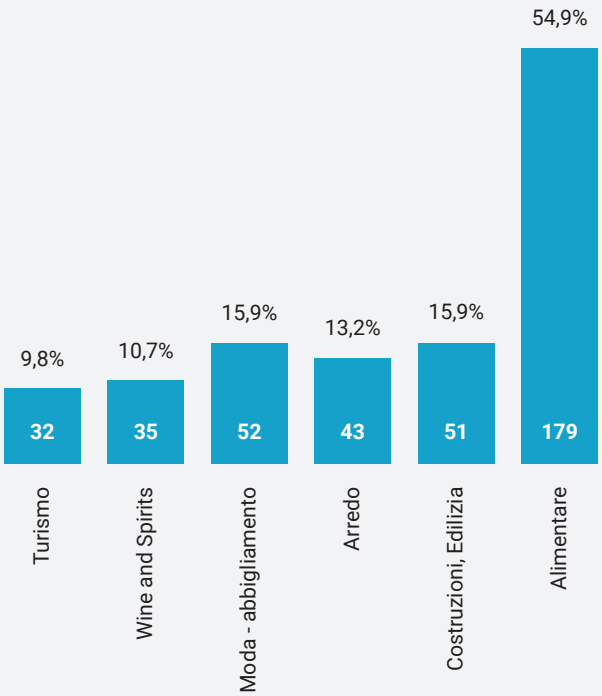
InBuyer

6 settori coinvolti (Turismo, Wine & Spirits, Moda - Abbigliamento e Accessori, Arredo, Costruzioni & Edilizia, Alimentare).

983 sessioni di matching

326 imprese partecipanti

75% incontri con esito positivo



Fam Trip Turismo

Accoglienza di operatori internazionali sul territorio.

Città visitate: **Milano e Monza** (21-24 giugno) **22 buyer** partecipanti **4 Paesi** coinvolti (Francia, Germania, Svizzera, UK)

Visita a Fiere in Italia

Committente: Camera di Ravenna / Autorità Portuale di Ravenna - Fiera: **MACFRUT** - Rimini (4-6 maggio) **6 operatori** + 2 Paesi (Turchia e Libano)

Committente: Camera di Modena - Fiera: **MODA MAKERS** - Modena (10-12 maggio) **6 operatori** + 4 Paesi (Germania, Francia, UK, USA)

Committente: Reed Exhibitions Italia - Fiera: **MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT** - Milano (28 giugno - 1 luglio): **70 operatori** + 11 Paesi (Bulgaria, Danimarca, Romania, Norvegia, Germania, Svizzera, Bosnia, Croazia, Israele, Slovenia, Serbia)

Accompagnamento all'estero

Attraverso percorsi personalizzati, Promos Italia ha accompagnato oltre 300 imprese in mercati strategici fornendo concrete opportunità di business

I percorsi di accompagnamento all'estero mirano a fornire concrete opportunità di business e favorire il posizionamento all'estero delle imprese. Le aziende beneficiano di servizi personalizzati di orientamento e preparazione e di ricerche partner mirate.

Nei primi sei mesi del 2022, oltre 300 imprese dei territori dei soci hanno beneficiato dei servizi di accompagnamento in mercati strategici quali Emirati Arabi Uniti, Canada, India, Giappone, Marocco, Arabia Saudita, nonché 8 mercati europei.

Eu Match

EU Match è un percorso di accompagnamento sui mercati europei per il settore food&beverage.

116 aziende partecipanti

8 mercati europei di valore strategico per l'export italiano nel settore agro-alimentare.

Outgoing

Percorsi di accompagnamento all'estero in mercati extra-europei di valore strategico. Per il 2022 i mercati selezionati sono Canada, India e Giappone:

79 aziende partecipanti

5 CCIAA socie aderenti (MIMBLO, RA, MO, GE, UD)

Short B2B

Percorso di accompagnamento in Francia, Germania, Svizzera ed EAU in alcuni settori.

57 aziende partecipanti

35 b2b realizzati

Temporary Expo

Progetto innovativo che prevede ricerche partner personalizzate, organizzazione di incontri b2b all'estero ed esposizione dei prodotti in location prestigiose.

Arabia: 24 aziende (5 Soci)

Canada: 20 aziende (6 Soci)

Marocco: 20 aziende (5 Soci)

Ready 2 Expo

Supporto nell'accesso al mercato degli EAU in occasione di Expo Dubai.

49 imprese

4 missioni imprenditoriali

19 imprese hanno esposto e venduto i prodotti in un gourmet store.

Servizi digitali

Sviluppo di progetti specifici volti a favorire la digitalizzazione di impresa in ottica export

I servizi digitali sono rivolte a quelle imprese che intendono rafforzare le tecniche di export digitale attraverso il social commerce o per favorire l'ingresso ed il consolidamento sulle principali piattaforme social, E-commerce e marketplace sia in modalità B2C che B2B.

Nel primo semestre molte attività sono in fase di esecuzione. Complessivamente sono state servite 263 aziende.

Servizi digitali B2B

Subfornitura meccanica on line - anno 2021/22 - MILANO (concluso) - 10 aziende

Subfornitura Meccanica Online anno 2022 - RAVENNA (in fase di esecuzione) - 2 aziende

Linkedin Pro Business Fase 1+2 anno 2022 - MILANO (in fase di esecuzione) - 30 aziende

Linkedin Pro Business Fase 1 - (in fase di esecuzione) - **MILANO** 31 aziende / **RAVENNA** 1 azienda / **UDINE** 1 azienda

Linkedin Fase 3 anno 2022 - (in fase di esecuzione) **MODENA** 3 aziende - **MILANO** 8 aziende

Totale primo semestre
86 aziende

PID

Servizio di supporto alla Camera di Commercio di Milano nell'ambito del Punto Impresa Digitale.

1.510 Iscritti

66 Assesment di secondo livello

Servizi digitali B2C

Social Commerce + Servizi anno 2022 - (in fase di esecuzione) **RAVENNA** 8 aziende / **MILANO** 16 aziende **/ UDINE** 1 azienda / **COSENZA** 8 aziende

Ecommerce Advisor anno 2022 - (in fase di esecuzione) **RAVENNA** 4 aziende / **MILANO** 20 aziende / **COSENZA** 4 aziende

Ecommerce ASEAN anno 2022 - MODENA (in esec.) - 9 aziende

Drive to Exhibition anno 2022 - MODENA (in esec.) - 6 aziende

Assessment Marketplace - MILANO (in esec.) - 3 aziende

WeChat Anno 2022 - MILANO (in esec.) - 77 aziende

Cosmesi Asean Fase 3 - MILANO (in esec.) - 6 aziende

Wine Platform - SONDRIO (in esec.) - 1 aziende

Totale primo semestre
143 aziende

PROMOS ITALIA

BE GLOBAL

RELAZIONE PRIMO SEMESTRE 2022

Promozione turismo Milano MICE

Promozione e realizzazione di azioni di sostegno e rilancio del settore turistico del territorio di Milano, Monza Brianza e Lodi

Durante il primo semestre abbiamo partecipato a diversi eventi di promozione internazionale e manifestazioni fieristiche in Europa ed Usa. In tutti gli appuntamenti è emerso un grande interesse per il nostro territorio che risulta essere ancora poco conosciuto e, per questo, definito "pieno di opportunità".

Sono stati organizzati, inoltre, servizi di business matching B2B tra aziende Sellers del territorio e Buyers MICE selezionati ed un Fam Trip dedicato ai buyers del mercato europeo.

Piano di promozione turismo Milano MICE 2022

SMU INTERNATIONAL NEW YORK 2022
26 operatori incontrati

BIT MILANO 2022
18 operatori incontrati

IMEX FRANKFURT 2022
45 operatori incontrati

Digital InBuyer MICE Tourism
188 incontri realizzati

FAM TRIP EU
22 operatori incontrati

Totale primo semestre
299 incontri

City Desk

Promos Italia è stata presente alle seguenti manifestazioni con un City Desk, in collaborazione con YesMilano Convention Bureau.

Milano, 22-23 maggio 2022
ECE 2022 - EUROPEAN CONGRESS OF ENDOCRINOLOGY C/O MICO

Milano, 22-25 maggio 2022
EAS - EUROPEAN ATHEROSCLEROSIS SOCIETY C/O MICO

Milano, 01-04 giugno 2022
EULAR 2022 - EUROPEAN CONGRESS OF RHEUMATOLOGY C/O MICO

Milano, 04-06 giugno 2022
EUROANAESTHESIA 2022 - C/O MICO

Milano, 23-25 giugno 2022
WOC 2022 - WORLD OF COFFEE C/O MICO

Interviste a campione a 471 visitatori dove è emerso che oltre il 70% non era mai stato a Milano.

Progettazione Internazionale

L'attività di progettazione internazionale ha curato la candidatura a due progetti ed ha definito un set di servizi innovativi sui tender europei e sul PNRR

Nel primo semestre del 2022 è stato consolidato il posizionamento di Promos Italia quale player di riferimento per progettualità europee e internazionali sul tema dell'internazionalizzazione.

Di seguito i principali risultati raggiunti.

Risultati

Nel corso del primo semestre 2022, Promos Italia ha curato la **candidatura a 2 progetti europei e internazionali**, attualmente in corso di valutazione.

Inoltre, Promos Italia insieme all'Ufficio di Bruxelles di Unioncamere Nazionale ha definito un **set di servizi innovativi sui tender europei e sul PNRR** che avvierà a Settembre 2022.

Per il triennio 2022-2025, Promos Italia è stato confermato come **membro della Enterprise Europe Network** (EEN) per il territorio della Lombardia ed Emilia Romagna (consorzio SIMPLER) e del Veneto - Friuli Venezia Giulia (consorzio Friend Europe) ed è stato ammesso a partecipare ai gruppi settoriali internazionali su agrofood, economia del mare e ai gruppi tematici su internazionalizzazione e sul mercato interno europeo.

Promos Italia è, infatti, stato ammesso a **n. 3 Communities of Interest create da Eurochambres** per valorizzare le sinergie e collaborazioni tra le Camere di Commercio europee più attive e ha partecipato, a fine Giugno, alla **nuova edizione di "Connecting EU Chambers"** a Bruxelles.

Attrazione investimenti

A supporto degli ecosistemi territoriali, accompagniamo pubblico e privato nella ricerca di opportunità di investimento

I servizi per l'attrazione degli investimenti si concretizzano in servizi di assistenza e accompagnamento sui territori a beneficio di imprese estere già insediate; servizi di soft landing per imprese estere interessate a nuovi progetti di investimento; servizi di supporto alla community territoriale per l'animazione di iniziative a beneficio reciproco di imprese locali ed imprese estere.

Attrattività Italia

Realizzazione **aggiornamento leaflet in lingua inglese** "A strategic destination" (Ravenna)

Realizzazione di 1 video principale + 2 video settoriali per promuovere l'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale.

Partecipazione e supporto marketing a 2 eventi internazionali (Fruit Logistica, Berlino 4-7 aprile e Break Bulk, Rotterdam 17-19 maggio 2022), nell'ambito del progetto "Attrattività per l'Economia del Mare" e alla conferenza “Seaport Day” organizzata ad Augusta (Germania) il 5-6 luglio dal Cluster Logistico della Svevia (LCS), in collaborazione con l'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale.

Nell'ambito del progetto Attrattività Italia, in collaborazione con UCN e Assocamerestero, realizzate su 3 territori-pilota (Francia, Germania e Svizzera) **attività di sensibilizzazione e lead generation** in collaborazione con le CCIE di Zurigo, Monaco di Baviera e Marsiglia, su target specifici (PMI, Multinazionali, Start up, Scale up, Family Office, Investitori privati in equity, Centri di Ricerca e incubatori) che hanno portato per Francia e Svizzera a **10 incontri b2b** e per la Germania all'individuazione del cluster logistico-portuale come settore di forte attrattività e identificazione primi prospect di interesse

Avviato un **servizio di assistenza agli investitori per nuovi insediamenti nell'area portuale di Ravenna**, in collaborazione con Camera di Commercio e Autorità Portuale.

Invest in Lombardy

Assistenza tecnica a 56 Comuni lombardi.

Supporto personalizzato a 147 aziende estere di cui 30 sono nuove assistenze generate nel 2022.

161 manifestazioni di interesse da operatori privati per opportunità insediative mappate su Invest in Lombardy.com, da cui si sono generate: 17 vendite, 1 locazione e 7 trattative in corso.

33 possibili nuovi progetti d'investimento grazie a attività di lead generation proattiva di operatori esteri.

3 Eventi: 1 Webinar organizzato dalla CCIAA di Varese nell'ambito del sul progetto Interreg Stich, 1 Fiera internazionale a Cannes: MIPIM 2022, 1 Invest in Lombardy Forum.

19 dossier tecnici **a supporto di insediamenti di imprese estere, 13 location scouting, 8 FDI report.**

Milano & Partners

Realizzata 4 Value Proposition settoriali e aggiornate le sezioni Fintech e Life Sciences sul sito YesMilano. Creati 2 video promozionali su AgriFood Tech e Life Sciences Ecosystem.

Raggiunta una pipeline di 394 operatori internazionali interessati a progetti di investimento a Milano. Su 394, raccolti 48 lead qualificati con interesse concreto ad investire a Milano

10 eventi internazionali b2b, in presenza e digital.

Promos Italia S.c.r.l.
Agenzia italiana per l'internazionalizzazione

Sede legale: Via Meravigli, 9/b - 20123 Milano (MI)

Sede operativa: Via Meravigli 7 - 20123 Milano
Tel: 02 8515 5336
Email: promos.segreteria@promositalia.camcom.it
Email: info@promositalia.camcom.it
PEC: promositaliascrl@legalmail.it

CAMERA DI COMMERCIO BERGAMO
Camera di Commercio Caserta
Camera di Commercio Catanzaro
CAMERA DI COMMERCIO COSENZA
Camera di Commercio Genova
CAMERA DI COMMERCIO MILANO MONZABRIANZA LODI
CAMERA DI COMMERCIO MODENA
CAMERA DI COMMERCIO PORDENONE-UDINE
Camera di Commercio Ravenna
CAMERA DI COMMERCIO SALERNO
CAMERA DI COMMERCIO TOSCANA NORD-OVEST
CAMERA DI COMMERCIO SONDRIO
CAMERA DI COMMERCIO DELL'UMBRIA
UNIONCAMERE
UNIONCAMERE EMILIA-ROMAGNA
unioncamere lombardia