

enterprise
europe
network

I servizi di Enterprise Europe Network (EEN) e le prossime iniziative di internazionalizzazione per l'Agroalimentare

Palermo, Sicindustria, 22 marzo 2019

A world map with several countries highlighted in a light green color. The highlighted countries include the United Kingdom, France, Germany, Italy, Spain, Portugal, Ireland, Greece, Poland, Czech Republic, Slovakia, Austria, Hungary, Switzerland, Norway, Iceland, Bosnia and Herzegovina, Montenegro, Serbia, Albania, Argentina, Armenia, Belarus, Brazil, Cameroon, Chile, China, Egypt, Georgia, Japan, Jordan, India, Indonesia, Israel, Mexico, Moldova, New Zealand, Peru, Russia, Singapore, South Korea, Taiwan, Tunisia, Turkey, Ukraine, USA, and Qatar. The text is overlaid on the map.

**Più di 600 organizzazioni distribuite
in oltre 60 Paesi
Più di 3000 professionisti**

Associazioni Industriali, Camere di commercio, Agenzie regionali per lo sviluppo, Centri tecnologici universitari, Banche, Istituti di ricerca, etc.

28 Paesi UE, Norvegia, Islanda, Svizzera, Bosnia, Montenegro, ex Repubblica Jugoslavia di Macedonia, Serbia;

Paesi terzi: Albania, Argentina, Armenia, Bielorussia, Brasile, Camerun, Cile, Cina, Egitto, Georgia, Giappone, Giordania, India, Indonesia, Israele, Messico, Moldavia, Nuova Zelanda, Peru, Russia, Singapore, Sud Corea, Taiwan, Tunisia, Turchia, Ucraina, USA, Qatar.... **In pipeline Australia, Iran e Sudafrica..una rete aperta.** <https://een.ec.europa.eu>



RETE EEN ITALIA 2015-2020

SIMPLER

- [Finlombarda Spa \(Milano\) \(coordinatore\)](#)
- [Innovhub-SSI / Az. Speciale CCIAA Milano](#)
- [FAST \(Milano\)](#)
- [Unioncamere Lombardia \(Milano\)](#)
- [Confindustria Lombardia \(Milano\)](#)
- [CNA Lombardia \(Milano\)](#)
- [ASTER \(Bologna\)](#)
- [Unioncamere Emilia-Romagna \(Bologna\)](#)
- [SIDI Eurosportello / Az. Speciale CCIAA Ravenna](#)
- [Confindustria Emilia-Romagna \(Bologna\)](#)
- [CNA Emilia Romagna \(Bologna\)](#)
- [ENEA \(Bologna\)](#)

ALPS

- [CCIAA Torino \(coordinatore\)](#)
- [Unioncamere Piemonte \(Torino\)](#)
- [Confindustria Piemonte \(Torino\)](#)
- [Regione Piemonte \(Torino\)](#)
- [Unioncamere Liguria \(Genova\)](#)
- [Regione Liguria \(Genova\)](#)

SME2EU

- [PromoFirenze / Az. Speciale CCIAA Firenze \(coordinatore\)](#)
- [Confindustria Toscana \(Firenze\)](#)
- [Eurosportello Confesercenti \(Firenze\)](#)
- [CCIAA Ascoli Piceno](#)
- [Compagnia delle Opere di Pesaro Urbino](#)
- [Centro Estero Umbria \(Perugia, Terni\)](#)
- [Umbria Innovazione \(Terni\)](#)

ELSE

- [Consiglio Nazionale delle Ricerche \(Roma\) \(coordinatore\)](#)
- [APRE \(Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea\) \(Roma\)](#)
- [BIC Lazio \(Roma\)](#)
- [Confcommercio \(Roma\)](#)
- [Unioncamere Lazio \(Roma\)](#)
- [Università di Roma «Tor Vergata»](#)
- [Sardegna Ricerche \(Pula - CA\)](#)
- [Confindustria Sardegna \(Cagliari\)](#)



www.een-italia.eu

56 partners

FRIEND EUROPE

- [Unioncamere del Veneto \(Venezia\) \(coordinatore\)](#)
- [Veneto Innovazione \(Venezia\)](#)
- [ENEA \(Venezia\)](#)
- [AREA Science Park \(Trieste\)](#)
- [ARIES / Az. Speciale CCIAA Trieste](#)
- [ConCentro / Az. Speciale CCIAA Pordenone](#)
- [I.TER. / Az. Speciale CCIAA Udine](#)
- [Informest Consulting \(Gorizia\)](#)
- [TIS Innovation Park \(Bolzano\)](#)
- [Trentino Sviluppo \(Rovereto - TN\)](#)

BRIDGEconomies

- [S.I. Impresa / Az. Speciale CCIAA Napoli \(coordinatore\)](#)
- [Agenzia di Sviluppo / Az. Speciale CCIAA Chieti](#)
- [CCIAA Teramo](#)
- [Unioncamere Basilicata \(Potenza\)](#)
- [ENEA \(Portici - NA\)](#)
- [Unioncamere Campania \(Napoli\)](#)
- [Unioncamere Calabria \(Lamezia Terme -CZ\)](#)
- [SPIN \(Rende - CS\)](#)
- [Unioncamere Molise \(Campobasso\)](#)
- [Unioncamere Puglia \(Bari\)](#)
- [Consorzio ARCA \(Palermo\)](#)
- [Sicindustria \(Palermo\)](#)

EEN Sicilia fa parte del Consorzio Bridgeconomies

Confindustria in the EEN Network



Enterprise Europe Network in Sicilia

- **Consorzio ARCA (PA)**
- **Sicindustria (PA)**



Le sedi di EEN, presenti capillarmente sul territorio, adottano l'approccio del “**no wrong door**” (unico punto di ingresso per il cliente), che permette alle PMI un più facile e immediato accesso all'informazione comunitaria ed ai servizi specifici che l'Unione europea mette loro a disposizione.

Per il **territorio siciliano** i punti di riferimento sono il **Consorzio Arca** e **Sicindustria**.

Il **primo** si occupa prevalentemente dell'area innovazione, ricerca e trasferimento tecnologico.

Il **secondo** si occupa prevalentemente degli aspetti legati all'internazionalizzazione e allo sviluppo commerciale delle imprese.



Un'ampia gamma di servizi per le PMI orientate alla crescita

3 Ambiti

CONSULENZA

Consulenza su leggi e standard europei

Market intelligence

Expertise sui diritti di PI

PARTNERSHIP INTERNAZIONALI

Partnership database

Eventi di brokeraggio

Company mission

SUPPORTO ALL'INNOVAZIONE

Accesso alla finanza e finanziamenti

Servizi di gestione dell'Innovazione

Trasferimento tecnologico

Chi sono i destinatari dei servizi del Network?

I servizi, **tutti gratuiti**, sono destinati prevalentemente alle PMI, incluse le start up, ma possono anche essere utilizzati da chi intende avviare un'impresa, dai professionisti, dalle aziende più grandi, dagli istituti di ricerca, dalle università, dai centri tecnologici e dalle agenzie di sviluppo per le imprese e l'innovazione.

Ambito 1: I Servizi di Consulenza

1) Servizi di informazione

- Attività di informazione legata ai temi di interesse per il sistema delle imprese (internazionalizzazione, competitività, ricerca, innovazione, trasferimento tecnologico)
- Diffusione tramite newsletter, media, social network, siti web

2) Sostegno dedicato alle PMI

- Sensibilizzazione e supporto attraverso incontri ad hoc per l'individuazione di esigenze specifiche e di bisogni formativi
- Audit tecnologici e check up internazionalizzazione
- Assistenza specifica su temi e regolamenti europei (p.es. diritti di proprietà intellettuale, Regolamento REACH, leggi e standard europei, etc.)

3) Formazione on demand su specifici temi di carattere europeo

4) Assistenza per la partecipazione a progetti comunitari

- Segnalazione bandi comunitari a gestione diretta
- Ricerca partner internazionali
- Supporto nella progettazione e coordinamento di iniziative comunitarie

5) Sostegno alla competitività

- Promozione dell'incontro tra domanda ed offerta fra imprese siciliane ed imprese del resto d'Europa o di paesi terzi
- Promozione per l'aggregazione e la costituzione di reti di imprese
- **Supporto agli stakeholder regionali/locali per lo sviluppo delle proprie strategie in materia di internazionalizzazione, ricerca, innovazione**
- Facilitazione relazioni fra organizzazioni siciliane ed internazionali

6) Organizzazioni seminari

- Seminari e Workshop su temi di carattere internazionale (focus Paese, Bandi, Programmi, Regolamenti, Accordi, etc.)

7) Studi e ricerche

- Elaborazione di indagini dedicate
- Market intelligence

Ambito 2: I Servizi sulle partnership internazionali

1) EEN Partnership Database (POD)

- Assistenza per favorire l'accesso delle PMI alla cooperazione commerciale e tecnologica internazionale, mettendo a disposizione specifici sistemi intranet di Enterprise Europe Network per la diffusione capillare delle ricerche di partenariato e per il matching transnazionale

2) Organizzazione di eventi di brokeraggio

- Organizzazione e supporto nella partecipazione a B2B, fiere ed altre iniziative di brokeraggio internazionale

3) Organizzazione di company missions

- Meetings di gruppi tematici
- Organizzazione e supporto per missioni imprenditoriali in outgoing ed incoming

Ambito 3: I Servizi di supporto all'innovazione e competitività

1) Access to finance

- informazione ed assistenza alle imprese sulle varie fonti di finanziamento disponibili a livello europeo, nazionale e locale

2) Gestione dell'innovazione

- Servizi per i beneficiari della misura europea "SME Instrument" finanziata in Horizon 2020
- Valutazione della capacità di gestione dell'innovazione

3) Trasferimento Tecnologico

- Assistenza alla negoziazione tra i partner e accordi di trasferimento tecnologico transnazionali

4) Servizi per il raccordo ricerca/impresa

- Technology review agli enti di ricerca/università
- Disseminazione dei risultati ricerca
- Sfruttamento dei brevetti

Come funziona: Partnership database

Più di 10000 company profiles per trovare il giusto matching

The screenshot shows a search interface for a partnership database. At the top, there is a search bar with the placeholder text "Search by keyword, e.g. plastic, food". Below the search bar are two buttons: "SHOW RESULTS" and "RESET". To the right of the search bar, there is an information icon and a link to "register for personalised email alerts". Below this, there is a "Sort by" dropdown menu set to "Deadline". The main content area displays "6135 opportunities found" and lists several opportunities. The first opportunity is titled "French mechanic paddle shifter system for karts manufacturer looking for distributors or commercial agents" and includes a description, a "See more" link, and a status bar indicating "FRANCE | 3 months ago | expires in 1 month". The second opportunity is titled "Japanese manufacturer of shopping trolleys with integrated solar panels seeks agents and distributors in the EU" and includes a description, a "See more" link, and a status bar indicating "JAPAN | 4 months ago | expires in 7 months". The third opportunity is titled "Macedonian SME offers IT services to potential partners with subcontracting, subcontracting and service agreements". On the left side of the interface, there is a "Filter" section. Under "I'm looking for a partner ...", there are five options with checkboxes and counts: "To buy from (business offer) 4232", "With tech/expertise that I need (technology offer) 1189", "To sell to (business request) 496", "That needs my tech/expertise (technology request) 193", and "To collaborate with/co-develop with (research and development) 25". Under "Country of origin", there are two options: "EU 4434" and "NON-EU 1694".

Siete interessati a cercare partner

Greek Thassos white marble company is looking for distribution agreements for its products abroad

The Greek company is a producer, manufacturer and exporter of exquisite snow white Thassos marble. It offers white marble in marble blocks, marble sla... [See more](#)

 GREECE | 8 months ago | expires in 3 months

Turkish company processing natural stones for the building sector is looking for distributors

Turkish company processing natural stones for the building sector is looking for distributors under a distribution services agreement.... [See more](#)

 TURKEY | 8 months ago | expires in 3 months

Turkish manufacturer of antique finished marble, travertine and natural cultured stone seeks partners

A Turkish company located in Trabzon and specialized in manufacturing and processing antique finished marble, travertine and completely natural cultur... [See more](#)

 TURKEY | 2 months ago | expires in 3 months

Slovenian company dealing with cutting and drilling of concrete is offering their services to neighbouring countries (Croatia, Austria and Hungary)

Turkish company processing natural stones for the building sector is looking for distributors

Country of origin:

 TURKEY

Opportunity:

BOTR20180620001

Published 20/06/2018

Last update 09/07/2018

Expiration date 10/07/2019

Keywords

Manufacture of construction materials, components and systems

[EXPRESS YOUR INTEREST](#)

Summary

Turkish company processing natural stones for the building sector is looking for distributors under a distribution services agreement.

Description

The company, located in Bayburt province which is famous with Bayburt stone that is very durable and mainly used in exterior surface of the buildings.

The company has all types of full automated and modern machinery and has high processing capacity. It was founded in 2017 and offers a wide range of natural stones (marbles, travertines, andezites) to local, regional and national market and is looking for distributors to further grow in foreign markets.

A large range of tile format is available to satisfy every need of customers.

Advantages & innovations

All types of modern machinery are available and cutting, shaping and finishing of natural stone may be accomplished according to the needs of each customer and the material is selected with care according to the project and the type of processing.

Partner sought

The company aims at establishing long-term cooperation agreement with reliable distributors operating in building sector and working with Turkish natural stones slabs and tiles.

Qualche opportunità

A Czech storage and trading company is looking for a product to distribute on a Czech market

Country of origin:



Opportunity:

BRCZ20190131001

Published 01/02/2019

Last update 28/02/2019

Expiration date 29/02/2020

Keywords

General food products

Wine and liquors

Home furnishing and housewares

Furnishing and Furniture

Distributors, imports and wholesalers

[EXPRESS YOUR INTEREST](#)

Summary

a Czech company from Olomouc region, operating in the field of storage and trade is looking for a partner to represent on the Czech market. The company is looking for a product it can distribute under commercial or distribution agreement. Czech partner can ensure: - storage and distribution of the product - selling the product on the Czech market - business representation of the foreign partner on the Czech market

Description

A Czech company used to distribute products, because of that it has a small warehouse in Olomouc region available.

- 180 pallet positions
- showroom or small manufacturing room
- arrival for the truck

The cooperation with the company delivering the products has ended and the Czech company is now looking for a new partner that is interested in entering a Czech market. The company is opened to any interesting and innovative product that has a potential to succeed in the Czech Republic. The company prefers products from food and beverages sector but is also opened to furniture or toys. It offers its services as an agent via commercial agreement, eventually as a distributor via distribution services agreement.

Qualche opportunità

Polish food distributor offers distribution services

Country of origin:

 POLAND

Opportunity:

BRPL20190128001

Published	28/01/2019
Last update	13/02/2019
Expiration date	14/02/2020

Keywords

[Food Additives/Ingredients/Functional Food](#)
[Food Processing](#)
[Health food](#)
[Other consumer products](#)
[Agents involved in the sale of food, beverages and tobacco](#)
[Agents specialised in the sale of other particular products](#)
[Wholesale of fruit and vegetables](#)
[Wholesale of meat and meat products](#)

Summary

A company from the region of central Poland, which represents a private sector, has been working on the market since 1990. The company distributes cream, goat's milk, cow's milk, Greek yogurt, feta cheese, food supplements, organic food for both commercial units as well as retail chains. The company offers distribution services for suppliers of food products mainly from Italy, Greece, Spain and other countries.

Description

The Polish import company has been operating on the Polish market since 1990 and is specialized in preserved food line. The company is very active in the import field and trade in the following food products: cream, goat's milk, cow's milk, Greek yogurt, feta cheese, food supplements, organic food. The company is looking for producers of the above mentioned products in order to become a distribution partner. The company has many years of experience in international trade and established business relations with partners from countries all over the world. The company would like to expand business cooperation and is looking for foreign partners mainly from Italy, Greece, Spain and from other countries.

Advantages & innovations

Advantages and innovations are: - advanced experience in food distribution, - a wide range of

Qualche opportunità

Seeking to represent new organic/natural products in the UK market via commercial agency agreement

Country of origin:

 UNITED KINGDOM

Opportunity:

BRUK20190110001

Published 17/01/2019

Last update 13/02/2019

Expiration date 05/02/2020

Keywords

Health food

Other retail sale of food in specialised stores

[EXPRESS YOUR INTEREST](#)

Summary

A UK commercial agent is seeking new European organic and natural products to represent to distributors. As experienced natural products trading consultant, they are seeking producers of organic foods, beverages, supplements, sports nutrition products and/or alcoholic or non-alcoholic organic drinks to introduce to UK distributors and the natural trade industry via commercial agency.

Description

The UK organic and natural products industry is a growing market but can be difficult to break into for small and even larger brands.

The agent provides the following services:

- Introducing products to all independent Health Stores across the UK
- Sales consultation
- Introduction and listing of new products with UK's largest distributors within the Natural Trade Industry
- Cold calling, follow ups and telesales
- Organising product training, testing and knowledge based support
- Key Account Management
- Representation of products at UK trade shows

The UK agent is looking for producers of any or all of the following:

- Organic foods
- Beverages
- Supplements

Siete interessati a cercare partner
internazionali?

**Proponete il vostro profilo di cooperazione
internazionale, in offerta o richiesta**



Come funziona: gli eventi internazionali

Events

Participating in an Enterprise Europe Network event could be your first step towards international business opportunities. The Network organises different types of business-oriented events:

- Brokerage events 
- Trade missions 
- Conferences and workshops 

SHOW RESULTS
RESET

Filter

Date

Next 12 months

Type

<input type="checkbox"/> Brokerage Event	64
<input type="checkbox"/> Company Mission	9
<input type="checkbox"/> Conference/Seminar/Information Day	4

 Be informed about new events matching your search criteria: [register for personalised email alerts](#)

82 events found

19 Mar Norway, Oslo
Green Industry Innovation, Digitalisation and ICT Matchmaking, Oslo!

Do you have a project related to ICT or digitalisation? Do you have an idea how to increase efficiency or productivity of industry and at th... [See more](#)

19 Mar Armenia, Yerevan
B2B meetings within Armenian-Greek business forum

The "Armenian-Greek" Business Forum has an aim to raise the awareness of both sides on Armenian and Greek markets, to enlarge the... [See more](#)

ec.europa.eu

La rete europea a supporto delle imprese: internazionalizzazione, innovazione e ricerca

Come funziona: gli eventi internazionali

<https://free-from-functional-food.b2match.io/>



28 May 2019 - 29 May 2019
Barcelona, Spain

Free From Functional & Health Ingredients Matchmaking 2019

[Home](#) [Participants](#) [How it works](#) [Practical information](#) [Contact](#)

Pre-booked meetings. Find your business partner today!

As part of the trade fair "Free From Functional Food Expo", Enterprise Europe Network welcomes you to participate to THE International trade event on Free-From, which takes place on the 28th and 29th of May in Barcelona. Next to all food products 'Free-From', this trade fair also focuses on **Packaging Free-From Plastics!**

At the Matchmaking event you will meet face-to-face potential business partners from all over the world. Register today and find your potential business partner! Participation is free of charge.



Register now
Open until 24 May 2019

LOCATION

www.firabarcelona.com

ORGANISED BY



Netherlands Enterprise Agency

Come funziona: **gli eventi internazionali**

Danish Drinks for Distribution 2019



Matchmaking

place

Aarhus C

From

September 5, 2019, at 09:00

To

September 6, 2019, at 17:00

[Video edizione 2018](#)

Come funziona: gli eventi internazionali



1. missione a **Singapore e in Thailandia** nel settore **Organic Food&Beverages**, dal **1° al 7 settembre 2019**; scadenza per la presentazione delle domande: 17 maggio 2019.
[LINK](#) per info e iscrizioni
2. missione in **Corea** nel settore **Organic Food&Beverages**, dal **4 all'8 novembre 2019**; scadenza per la presentazione delle domande: 14 giugno 2019.
[LINK](#) per info e iscrizioni

La rete europea a supporto delle imprese: internazionalizzazione, innovazione e ricerca

Come funziona: gli eventi internazionali



Calendario prossime attività (sempre in progress)

Formazione 1/2

- 4 Febbraio – con **ICE**, a Siracusa, «La sfida dell'agroalimentare siciliano»
- 20 febbraio/21 marzo – con **ICE** – Digital Export Academy (8 appuntamenti)
- 27 febbraio – Fare e-commerce con la Cina (full day)
- 7-8 marzo a Bruxelles – «Understanding China» formazione e incontri
- 26 marzo, 10:00 – Forum Thailandia
- 28 marzo – con **ICE** Workshop sul vino a Trapani, con collegamenti da Cina e Canada
- 4 aprile Focus Dogane «Origine Preferenziale e Non Preferenziale delle Merci»
- 17 aprile - «Doing Business in Japan» con EU-Japan Centre su agroalimentare (full day)

Formazione 2/2

- 10 maggio «Sistema Rex (E-customs) – Accordi di libero scambio Ue-Canada (Ceta) e Ue -Giappone (Jefta-EPA): Opportunita' economiche e commerciali»
- 24 maggio: «Stati Uniti 360°- Come entrare nel mercato americano: un nuovo approccio per indirizzare le aziende siciliane verso la mentalita' imprenditoriale americana» con **Export USA**
- 3 giugno : «Dazio Zero» con Confindustria, **ICE** ed Easy Frontier
- 1° settimana luglio – Formazione sul Turismo con la Cina con COTRI
- Data tbc – Focus Group Tematici con **SACE/ICE**

Da programmare eventualmente:

- Roadshow seminari formativi sui Contratti di Rete
- Workshop su blockchain e sicurezza digitale
- **Altro?**

Eventi Territoriali

- 21 gennaio: incontro per progetto Cina – agroalimentare
- 29 maggio: Forum UK con l'Ambasciata britannica
- Input per l'Ufficio Affari Extraregionali della Regione Siciliana a Bruxelles (**noi diamo i temi e loro trovano i relatori**)
- **Altro? Aperti a proposte**

Missioni

- Settembre/Ottobre, Missione Incoming Turismo con Russia
- Giugno, Missione Incoming Russia per agroalimentare e sistema casa
- Ottobre - Missione multisetoriale negli Emirati con la London Chamber of Commerce (mission leader)
- **Missioni dedicate: fateci sapere le vostre esigenze e le costruiamo insieme**

B2B internazionali

- Ottobre, Mazara del Vallo, Blue Sea Land
- Ottobre/Novembre 2018 - XIV Business&Technology Fair Chengdu e Qingdao:
Temi: Commodity Trading e Europe Day for Culture and Tourism
- Aggancio a Fiere internazionali con Universal Marketing
- **Altro?**

Progetto BEE-NET B(uilding) E(uropean) E(xport) Net(works)

COSME Call 2018 - Fostering opportunities for SME internationalisation by supporting SME networks for export (**bando riservato ai partner della rete EEN**)

Il progetto intende sostenere la cooperazione tra imprese che intendono crescere a livello globale e cogliere le opportunità di uno scenario economico in continua evoluzione, creando **reti d'impresa europee**, in grado di creare sinergie, attuare azioni e ottenere risultati, secondo la joint strategie di internazionalizzazione.

BEE NET aiuterà le PMI a implementare nuovi **European Business Networks (EBN)**, fare leva sulla cooperazione orizzontale o sulla cooperazione verticale, con obiettivi e attività strategiche di internazionalizzazione condivisa.

Il gruppo target identificato dai partner del progetto comprende micro, piccole e medie imprese con limitata esperienza internazionale, cioè **aziende che hanno svolto attività di internazionalizzazione negli ultimi due anni e che ambiscono a far crescere la propria attività all'estero.**

Inoltre, il progetto avrà un **focus particolare sulle imprese familiari**, poiché rappresentano una parte importante dell'occupazione privata europea, contribuiscono alla crescita, hanno un atteggiamento positivo, sono ben radicate nei loro territori e rappresentano il motore dello sviluppo regionale.

Saranno finanziate 10 reti d'impresa europee: 25 mila euro a EBN (cofinanziamento al 90%)

La rete europea a supporto delle imprese: internazionalizzazione, innovazione e ricerca

17 Gruppi di Settore

Gli esperti di EEN si sono riuniti in 17 **Gruppi Settoriali** per fornire meglio un'assistenza su misura

 Aeronautica e Spazio	 Agroalimentare	 Automotive, Trasporti e Logistica	 BioChemTech	 Industrie Creative	 Ambiente
 Salute	 ICT & Servizi	 Intelligent Energy	 Industria Marittima e Servizi	 Materiali	 Nano and micro tecnologie
 Servizi e Commercio	 Edilizia Sostenibile	 Tessile e Moda	 Turismo e Beni Culturali	 Donne Imprenditrici	

La rete europea a supporto delle imprese: internazionalizzazione, innovazione e ricerca

Gruppi Tematici e Gruppi di Lavoro

Gli esperti di EEN si riuniscono in **12 Gruppi tematici e 4 Gruppi di lavoro all'interno della Rete** per trattare e sviluppare alcuni temi chiave per le imprese



Access to
finance



Cluster



Innovazione



Proprietà
intellettuale



Paesi Terzi



Profili di
cooperazione



Appalti



Ricerca



Efficienza
energetica



Mercato Unico



Consultazioni
Europee



Tassazione



REACH



Servizi
finanziari



Proprietà
Intellettuale 2



Scale Up
Companies



H2020
SME



SICINDUSTRIA

Sicindustria fa parte di

- Sector Group Agrofood

Sicindustria è Thematic Contact Point per

- Relazioni con i Paesi Terzi (referente sud Italia)
- REACh (sportello SIT, protocollo con MISE)
- Consultazioni Europee (referente sud Italia)

Grazie

een.ec.europa.eu
www.een-italia.eu
www.bridgeconomies.eu

Giada Platania, Sicindustria
g.platania@sicindustria.eu

Seguiteci su





Umberto Macchi

Social & Digital Coach





Sir. F. Bacon

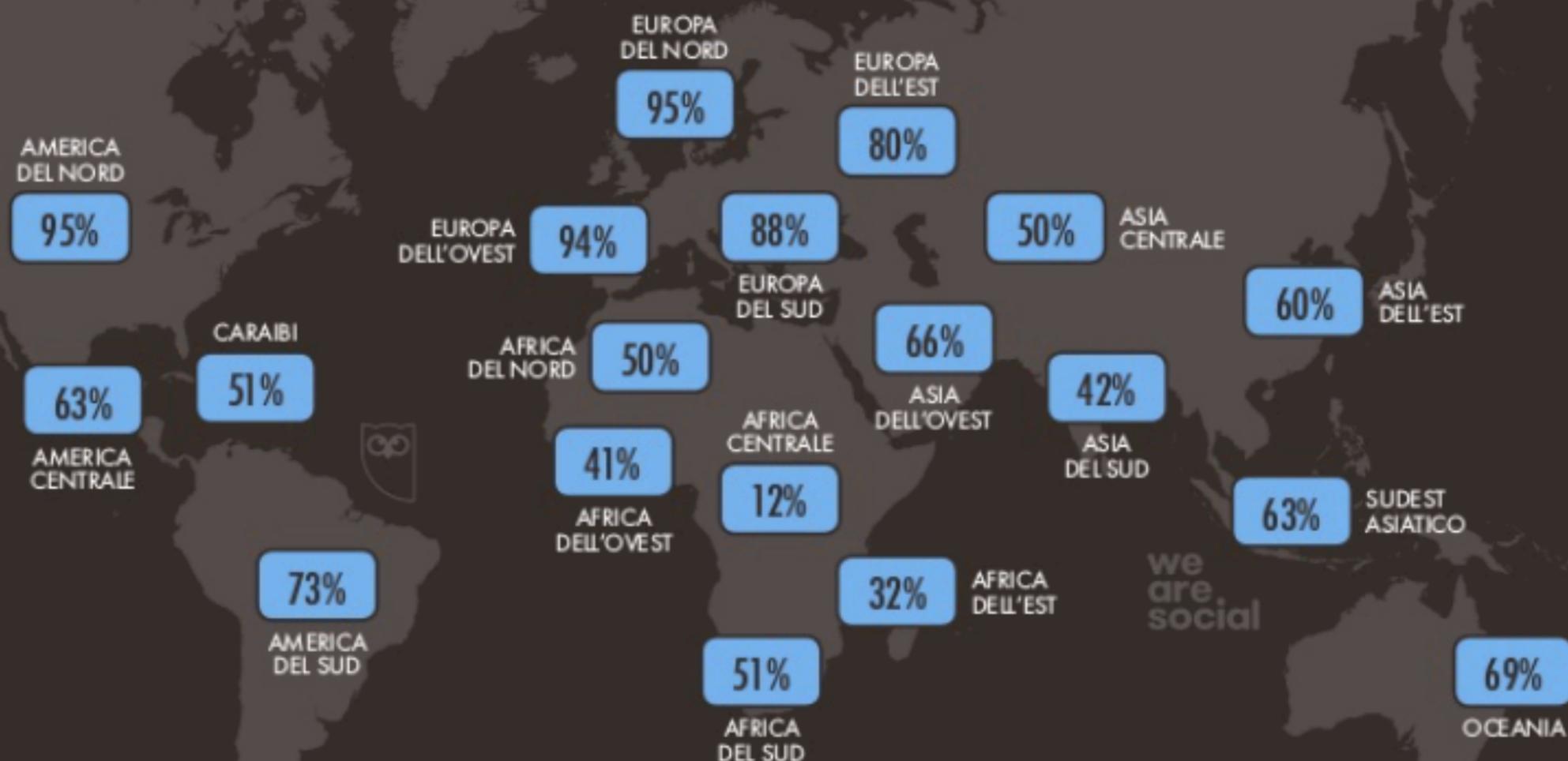
“
*Chi non applica nuovi rimedi dev'essere pronto a nuovi mali;
perché il tempo è il più grande degli innovatori.*
”



GEN
2019

PENETRAZIONE DI INTERNET PER REGIONE

UTILIZZO DI INTERNET PER REGIONE: NUMERO DI UTENTI SULLA POPOLAZIONE TOTALE (NON CONSIDERANDO L'ETÀ)



FONTE: INTERNETWORLDSTATS; ITU; BANCA MONDIALE; CIA WORLD FACTBOOK; EUROSTAT; GOVERNI LOCALI E AUTORITÀ REGOLAMENTARI; MIDEASTMEDIA.ORG; REPORTS DA MEDIA ATTENDIBILI. **NOTE:** I DATI SULLA PENETRAZIONE SONO BASATI SULLA POPOLAZIONE TOTALE, NON CONSIDERANDO L'ETÀ. LE REGIONI SONO DEFINITE DALLO SCHEMA GEOGRAFICO DELLE NAZIONI UNITE.

 **Hootsuite™**  **we are social**

**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**


colombus

www.socialexpress.it

GEN
2019

PENETRAZIONE SOCIAL MEDIA PER REGIONE

UTENTI ATTIVI MENSILI SULLE PIATTAFORME IN CIASCUN PAESE RISPETTO ALLA POPOLAZIONE TOTALE



FONTE: ULTIMI DATI PUBBLICATI DALLE PIATTAFORME SOCIAL GRAZIE A COMUNICATI STAMPA, ANNUNCI SUI RICAVI DEGLI INVESTITORI, TOOL PUBBLICITARI SELF-SERVICE, SOCIAL MEDIA REPORT DEI PAESI ARABI; TECHRADA; NIKI AGHAEI; ROSE.RU; ANALISI KEPIOS. **NOTE:** I DATI SULLA PENETRAZIONE SONO BASATI SULLA POPOLAZIONE TOTALE, NON CONSIDERANDO L'ETÀ. LE REGIONI SONO DEFINITE DALLO SCHEMA GEOGRAFICO DELLE NAZIONI UNITE.

 **Hootsuite™**  we are social

**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**


colombus

www.socialexpress.it

GEN
2019

CONNETTIVITÀ MOBILE PER REGIONE

NUMERO DI CONTRATTI MOBILE COMPARATI ALLA POPOLAZIONE TOTALE (NON UTENTI UNICI)



SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

colombus

GEN
2019

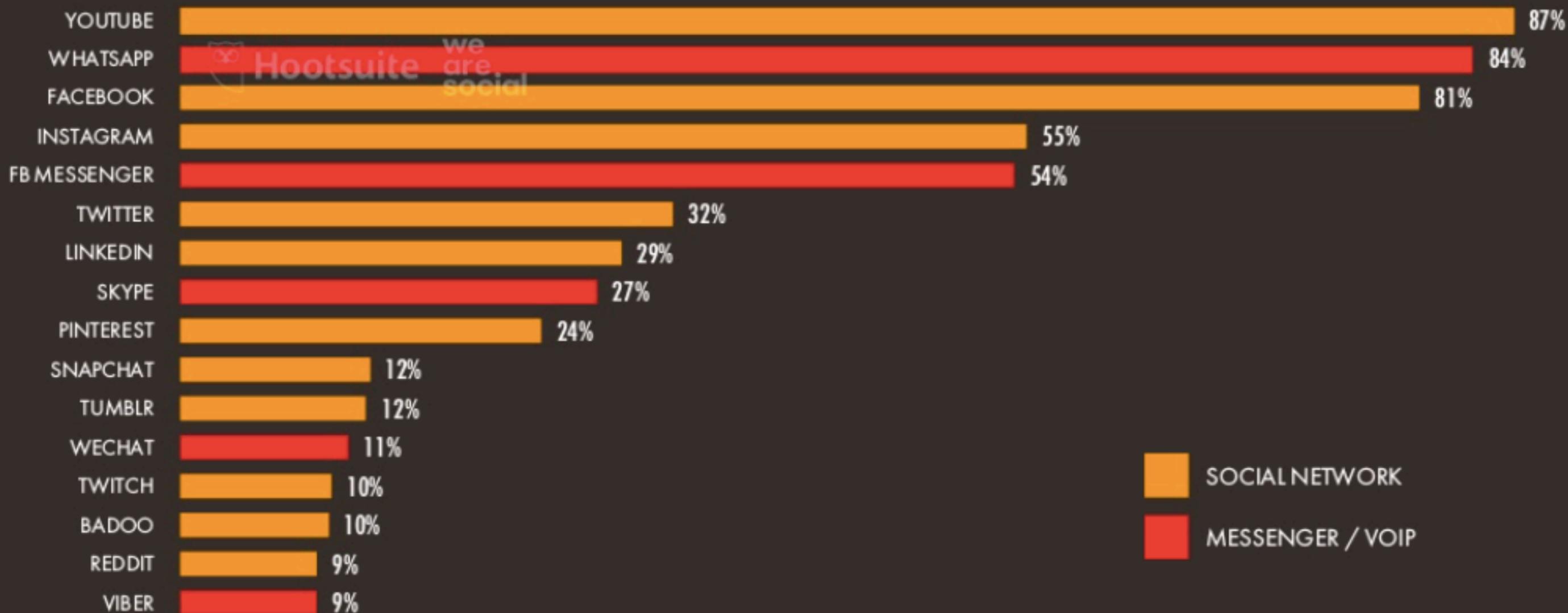
PIATTAFORME SOCIAL PIÙ ATTIVE

PERCENTUALE DI UTENTI CHE DICHIARANO DI USARE CIASCUNA PIATTAFORMA [SURVEY]



SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

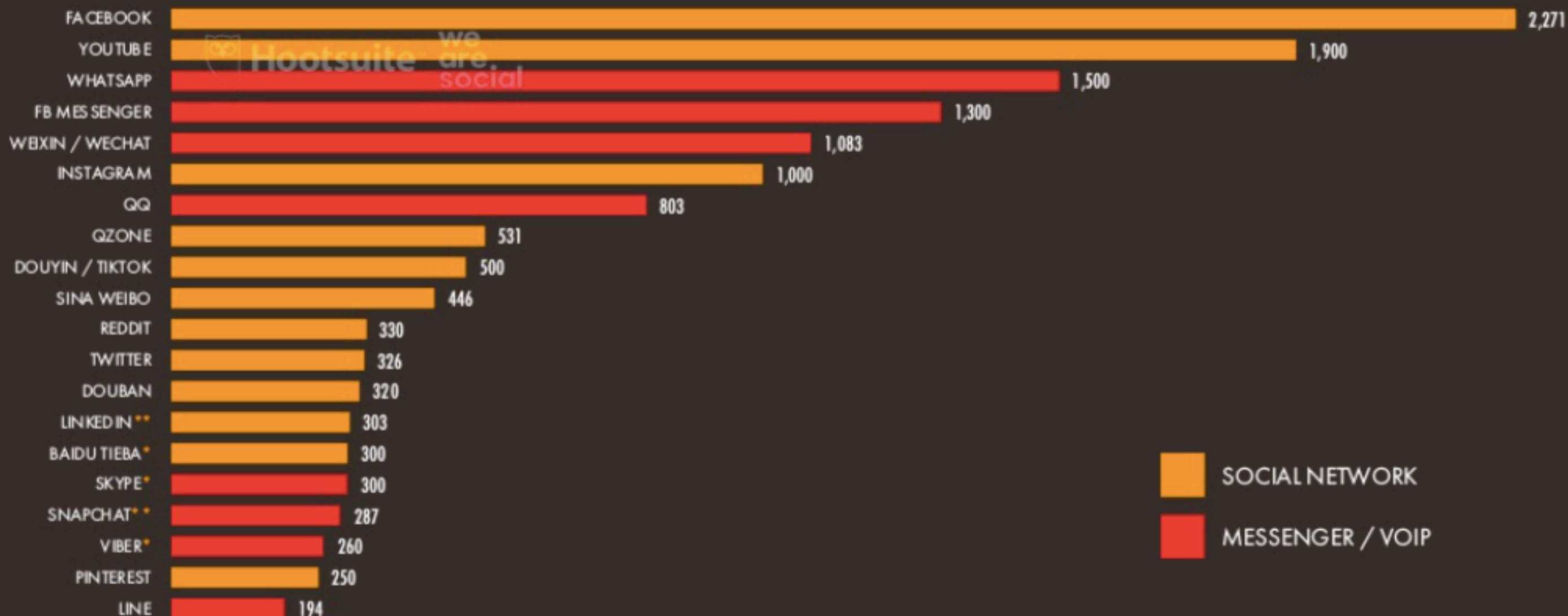
coloombus



GEN
2019

SOCIAL MEDIA: PROFILI UTENTI ATTIVI

UTENTI ATTIVI MENSILI, PROFILI DEGLI UTENTI O VISITATORI UNICI PER OGNI PIATTAFORMA IN MILIONI



FONTE: ANALISI KEPIOS; COMUNICATI SUI RICAVI DEGLI INVESTITORI; COMUNICATI STAMPA UFFICIALE; REPORT SU MEDIA ATTENDIBILI (DA GENNAIO 2019). ***NOTA BENE:** LE PIATTAFORME IDENTIFICATE CON (*) NON HANNO PUBBLICATO AGGIORNAMENTI SUGLI UTENTI NEGLI ULTIMI 12 MESI, POTREBBERO ESSERE MENO ATTENDIBILI. ****NOTE:** QUESTE PIATTAFORME NON PUBBLICANO DATI SUGLI UTENTI ATTIVI MENSILI. I DATI LINKEDIN SONO BASATI SUI VISITATORI A GENNAIO 2019, I DATI SNAPCHAT RISALGONO AL REPORT DI TECHCRUNCH (GIU 2017)

10

Hootsuite™ we are social

SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

coloombus

www.socialexpress.it

GEN
2019

TEMPO SPESO SUI MEDIA

TEMPO MEDIO SPESO SUI MEDIA [SURVEY]



SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

coloombus

MEDIA GIORNALIERA DEL
TEMPO SPESO SU INTERNET
DA QUALSIASI DISPOSITIVO



we
are
social

6H 04M

MEDIA GIORNALIERA DEL TEMPO
SPESO SUI SOCIAL MEDIA DA
QUALSIASI DISPOSITIVO



global
web
index

1H 51M

MEDIA GIORNALIERA DEL TEMPO
SPESO SULLA TV (BROADCAST,
STREAMING, VIDEO ON DEMAND)



∞

2H 57M

MEDIA GIORNALIERA DEL
TEMPO SPESO ASCOLTANDO
MUSICA IN STREAMING



0H 44M

19

FONTE: GLOBALWEBINDEX (Q2 E Q3 2018). I DATI RAPPRESENTANO LE EVIDENZE DI UN'AMPIA RICERCA SULL'USO DI INTERNET PER TARGET 16-64. LA MEDIA GIORNALIERA È RIPORTATA IN ORE E MINUTI. **NOTA:** ALCUNE ATTIVITÀ POTREBBERO ESSERE ATTIVE IN QUESTO MOMENTO.

Hootsuite™ we
are
social

www.socialexpress.it

GEN
2019

CRESCITA E-COMMERCE PER CATEGORIA

CAMBIAMENTO DELL'IMPORTO SPESO IN UN ANNO SU CATEGORIE DI PRODOTTI E-COMMERCE



SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

coloombus

MODA E
BELLEZZA



+13%

we
are
social

ELETTRONICA
E TECNOLOGIA



+13%

statista

CIBO E CURA
DELLA PERSONA



+18%

statista

ARREDAMENTO E
ELETTRODOMESTICI



+16%

GIOCATTOLE, FAI
DA TE E HOBBY



+7,6%

statista

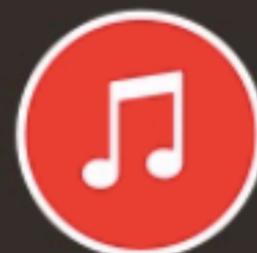
VIAGGI (SISTEMAZIONI
INCLUSE)



+9,3%

statista

MUSICA
DIGITALE



+4,3%

we
are
social

VIDEOGIOCHI



+8,3%

54

FONTE: STATISTA DIGITAL MARKET OUTLOOK PER E-COMMERCE, E-TRAVEL E DIGITAL MEDIA (GENNAIO 2019). **NOTE:** I DATI SONO BASATI SULLE STIME DELLE SPESE DI UN ANNO INTERO, ESCLUDENDO IL B2B. I DATI DI MUSICA DIGITALE E VIDEOGIOCHI INCLUDONO ANCHE LO STREAMING. **NOTA BENE:** A PARTIRE DALL'ANNO SCORSO STATISTA HA RIVISTO I DATI SULLA SPESA 2017, QUINDI QUESTE EVIDENZE NON SARANNO COMPARABILI CON I DATI RIPORTATI NEL NOSTRO REPORT DIGITAL 2018.

Hootsuite™ we
are
social

www.socialexpress.it

GEN
2019

SPESA E-COMMERCE PER CATEGORIA

IMPORTO TOTALE SPESO IN UN ANNO SU CATEGORIE DI PRODOTTI E-COMMERCE, IN DOLLARI AMERICANI



SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

MODA E
BELLEZZA



\$5.025
MILIARDI

we
are
social

ELETTRONICA
E TECNOLOGIA



\$3.641
MILIARDI

statista

CIBO E CURA
DELLA PERSONA



\$1.450
MILIARDI

statista

ARREDAMENTO E
ELETTRODOMESTICI



\$2.267
MILIARDI

GIOCATTOLE, FAI
DA TE E HOBBY



\$3.245
MILIARDI

statista

VIAGGI (SISTEMAZIONI
INCLUSE)



\$14.21
MILIARDI

statista

MUSICA
DIGITALE



\$232.0
MILIONI

we
are
social

VIDEOGIOCHI



\$948.0
MILIONI

53

FONTE: STATISTA DIGITAL MARKET OUTLOOK PER E-COMMERCE, E-TRAVEL E DIGITAL MEDIA (GENNAIO 2019). **NOTE:** I DATI SONO BASATI SULLE STIME DELLE SPESE DI UN ANNO INTERO, ESCLUDENDO IL B2B. I DATI DI MUSICA DIGITALE E VIDEOGIOCHI INCLUDONO ANCHE LO STREAMING. **NOTA BENE:** A PARTIRE DALL'ANNO SCORSO STATISTA HA RIVISTO I DATI SULLA SPESA 2017, QUINDI QUESTE EVIDENZE NON SARANNO COMPARABILI CON I DATI RIPORTATI NEL NOSTRO REPORT DIGITAL 2018.

Hootsuite™ we
are
social

www.socialexpress.it

31.000.000
DI UTENTI ATTIVI AL MESE
IN ITALIA





6,5h

PASSATE ATTIVI
AL GIORNO

ON

OFF



OFF

ON



ON

OFF

GOOGLE investe nello spazio
per diffondere internet



Google

SOCIAL
EXPRESS
ITALIA



coloombus

www.socialexpress.it



**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**


coloombus

www.socialexpress.it

Elon Musk - 4mila satelliti per connettere la Terra a Internet





**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**



coloombus



www.socialexpress.it



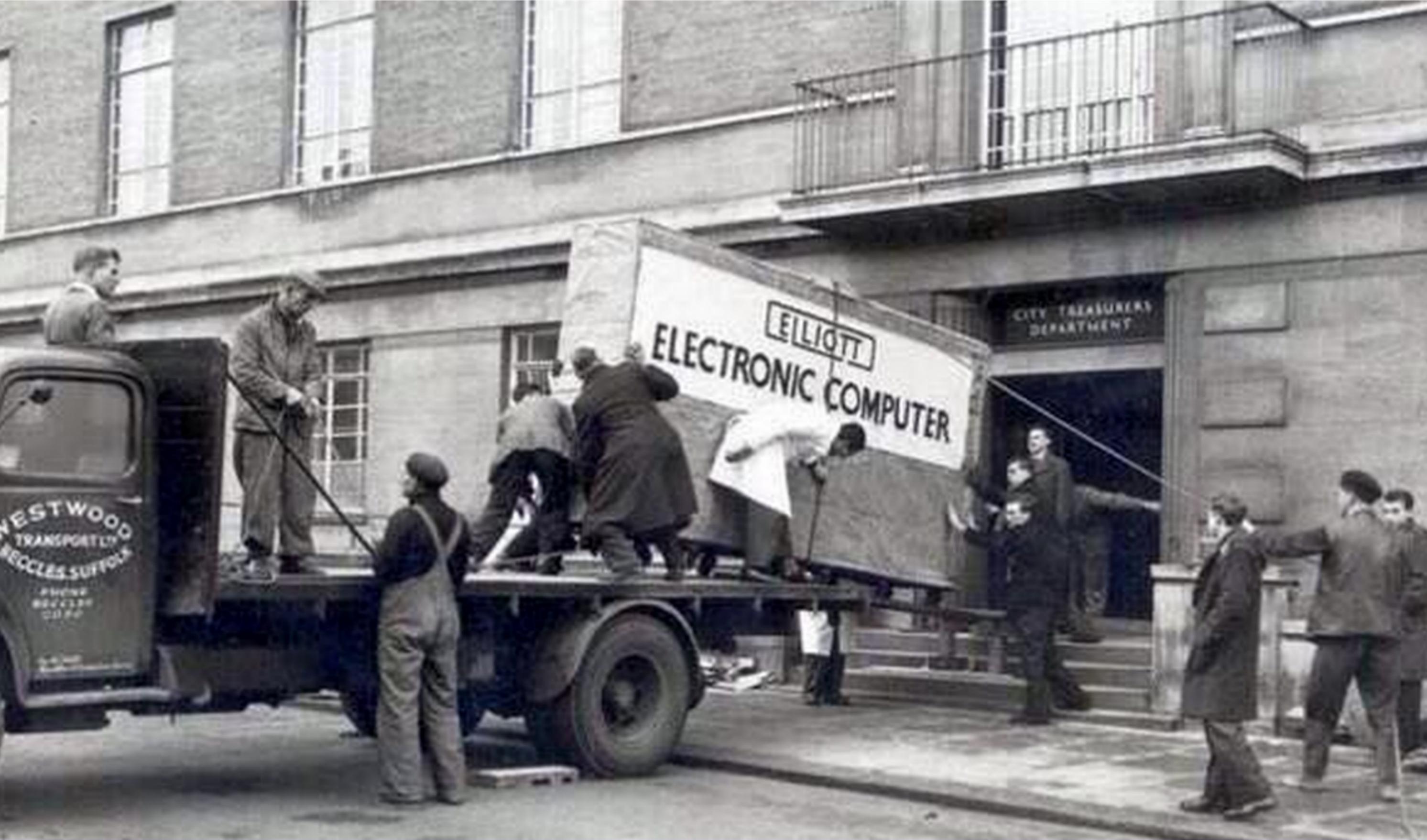


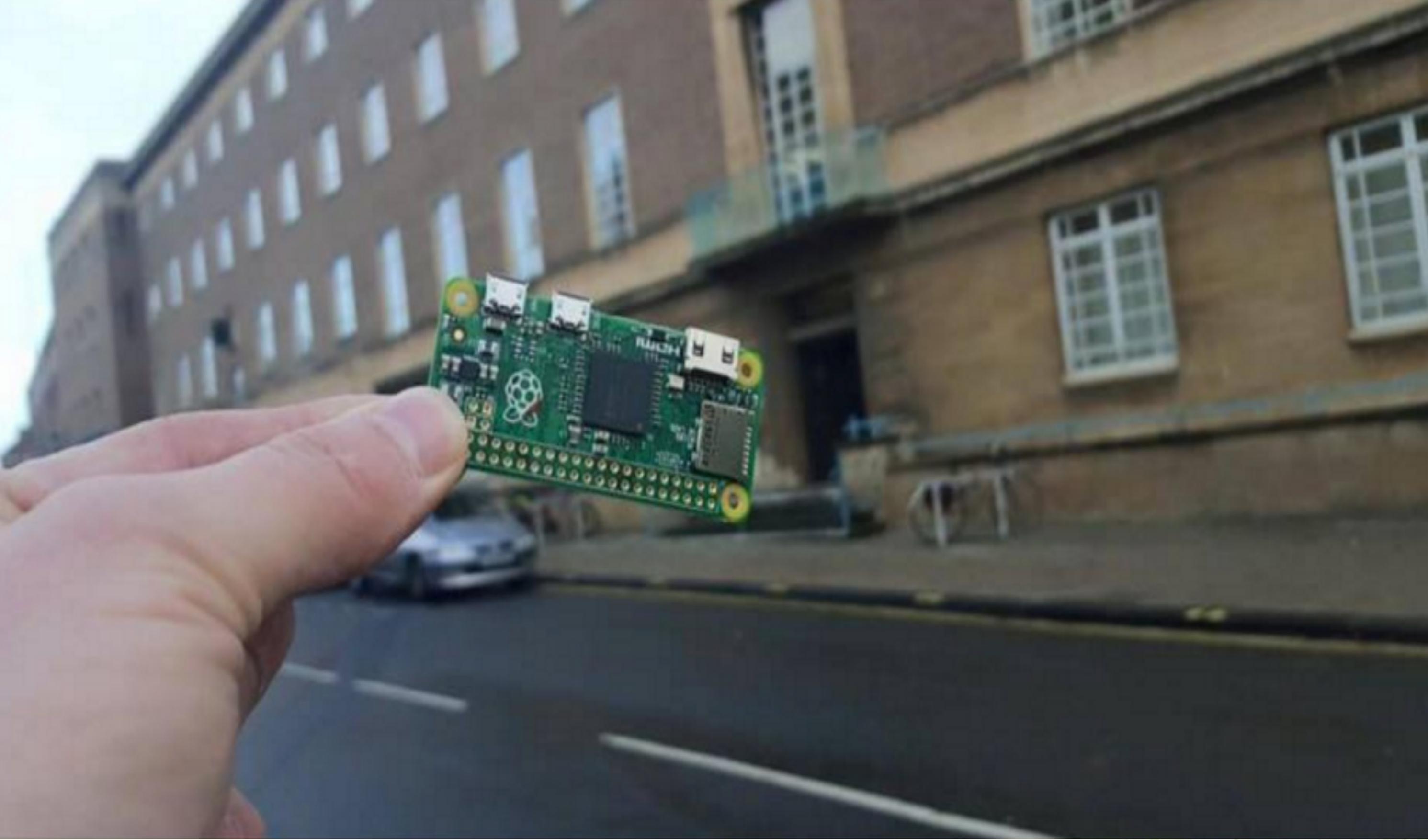
**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**



coloombus

www.socialexpress.it





**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**



coloombus

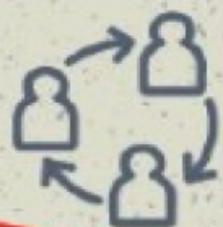
www.socialexpress.it



BISOGNI, ASPIRAZIONI E SENSO DI APPARTENENZA:

MOLTE LE DIFFERENZE TRA LE DIVERSE GENERAZIONI D'ITALIA

71 MILIONI
DI VITTIME NELLA
SECONDA GUERRA MONDIALE



GENERAZIONE
DELLA RICOSTRUZIONE
(GENO)

1930 1935 1940 1945



GENERAZIONE
DELL'IMPEGNO E DELL'IDENTITÀ
(BABY BOOMERS)

1950 1955 1960 1965



LA POPOLAZIONE
ITALIANA SUPERA I
55 MILIONI DI PERSONE



GENERAZIONE
DI TRANSIZIONE
(GENX)

1970 1975 1980



GENERAZIONE
DEL MILLENNIO
(MILLENNIALS)

1985 1990 1995



L'ECONOMIA VIVE
LA PEGGIORE CRISI
DAI TEMPI DELLA
GRANDE
DEPRESSIONE DEL '29



GENERAZIONE
DELLE RETI
(I-GENERATION)

2000 2005 2010 OGGI



9 MILIONI GLI ITALIANI
CHE NELL'EPOCA
DEL BOOM ECONOMICO
SI SPOSTANO AL NORD

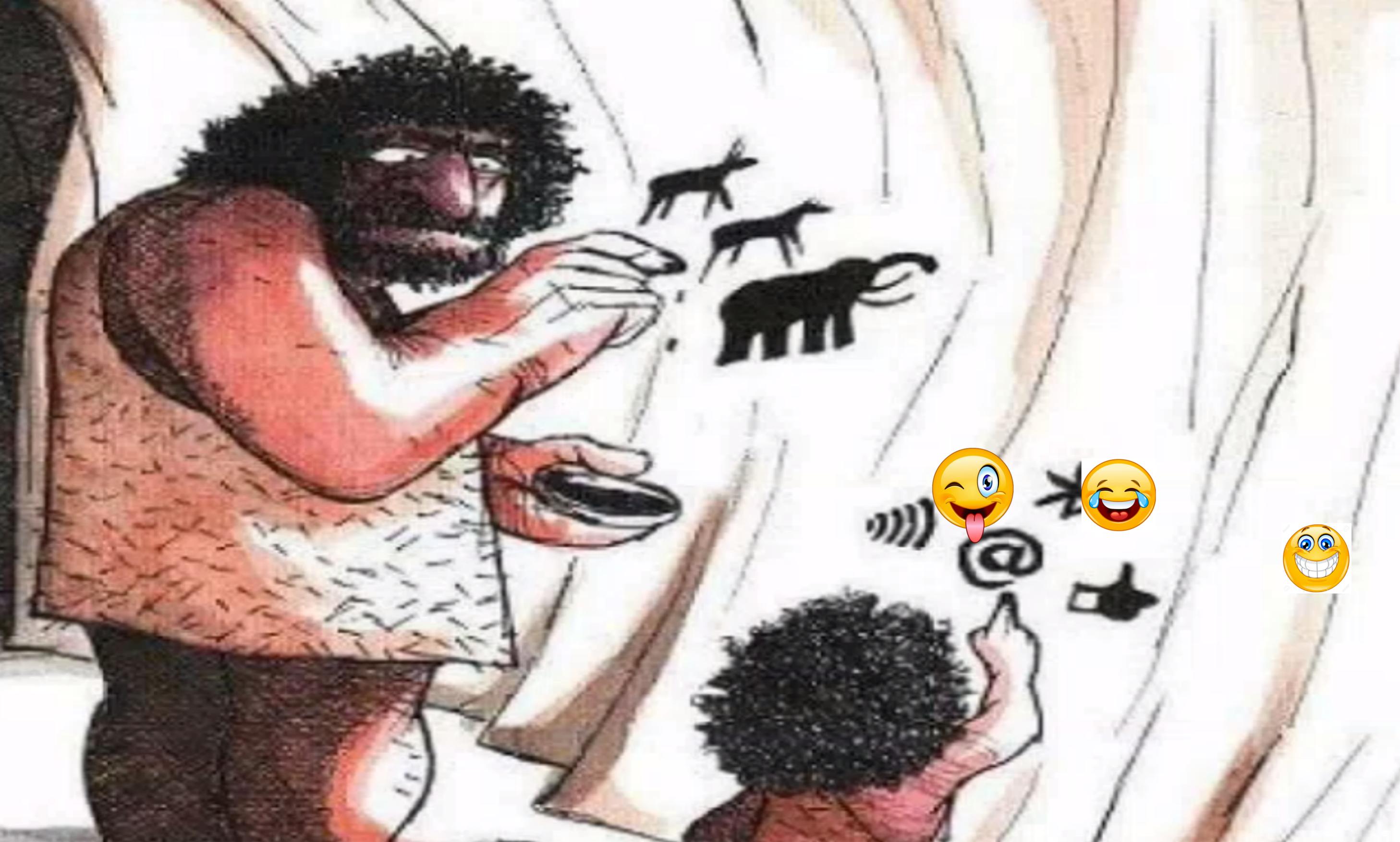


500 MILIONI
GLI IPHONE VENDUTI
IN TUTTO IL MONDO



SOCIAL
EXPRESS
ITALIA

coloombus



IL TRADIZIONALE MENTAL MOMENT OF MARKETING (B2C)

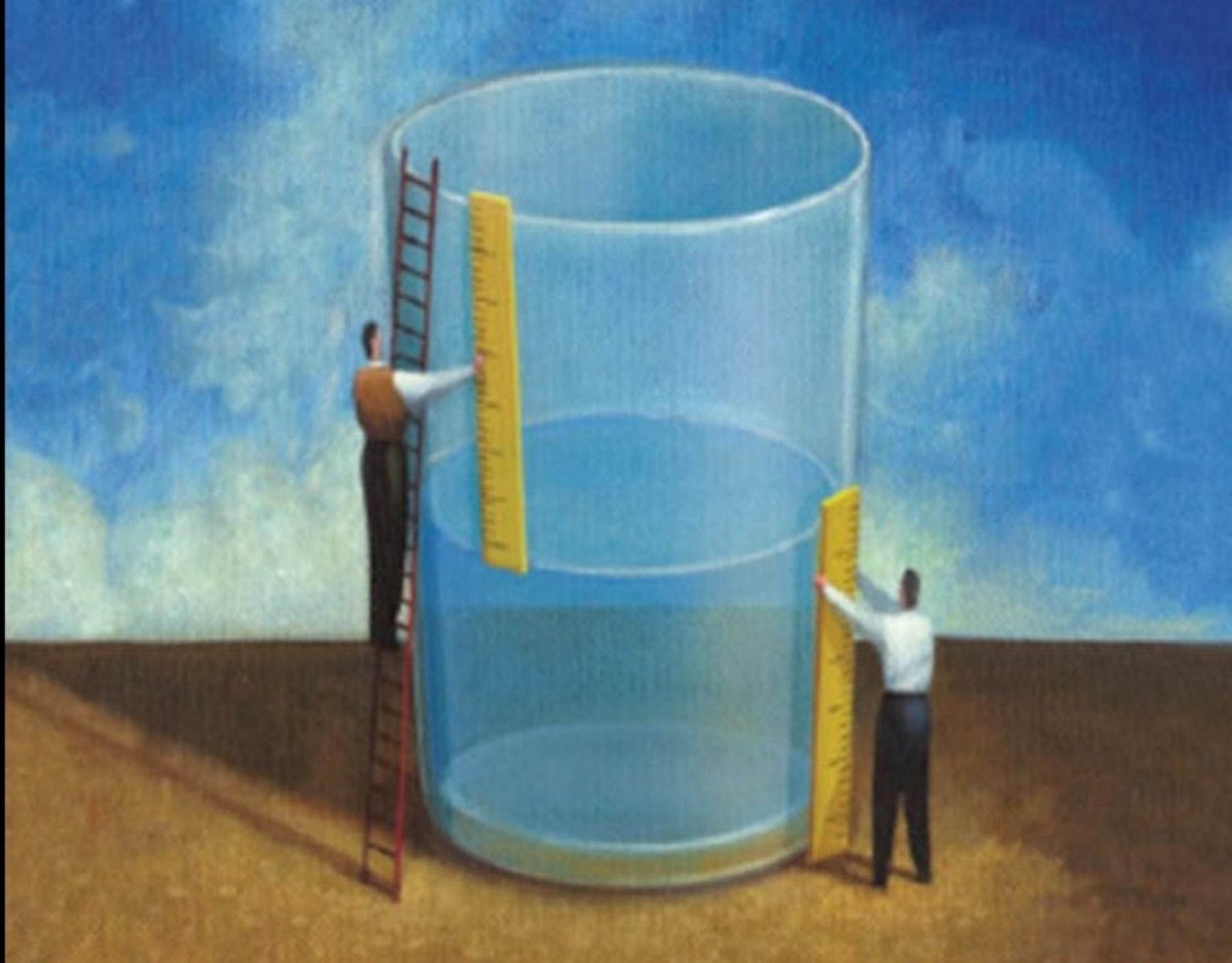


(Fonte Google)

IL NUOVO MENTAL MOMENT OF MARKETING (B2C)



(Fonte Google)



I Social sono
propulsori
di nuovo
LAVORO !!



GETTY IMAGES

**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**

coloombus

La crisi del '29

www.socialexpress.it



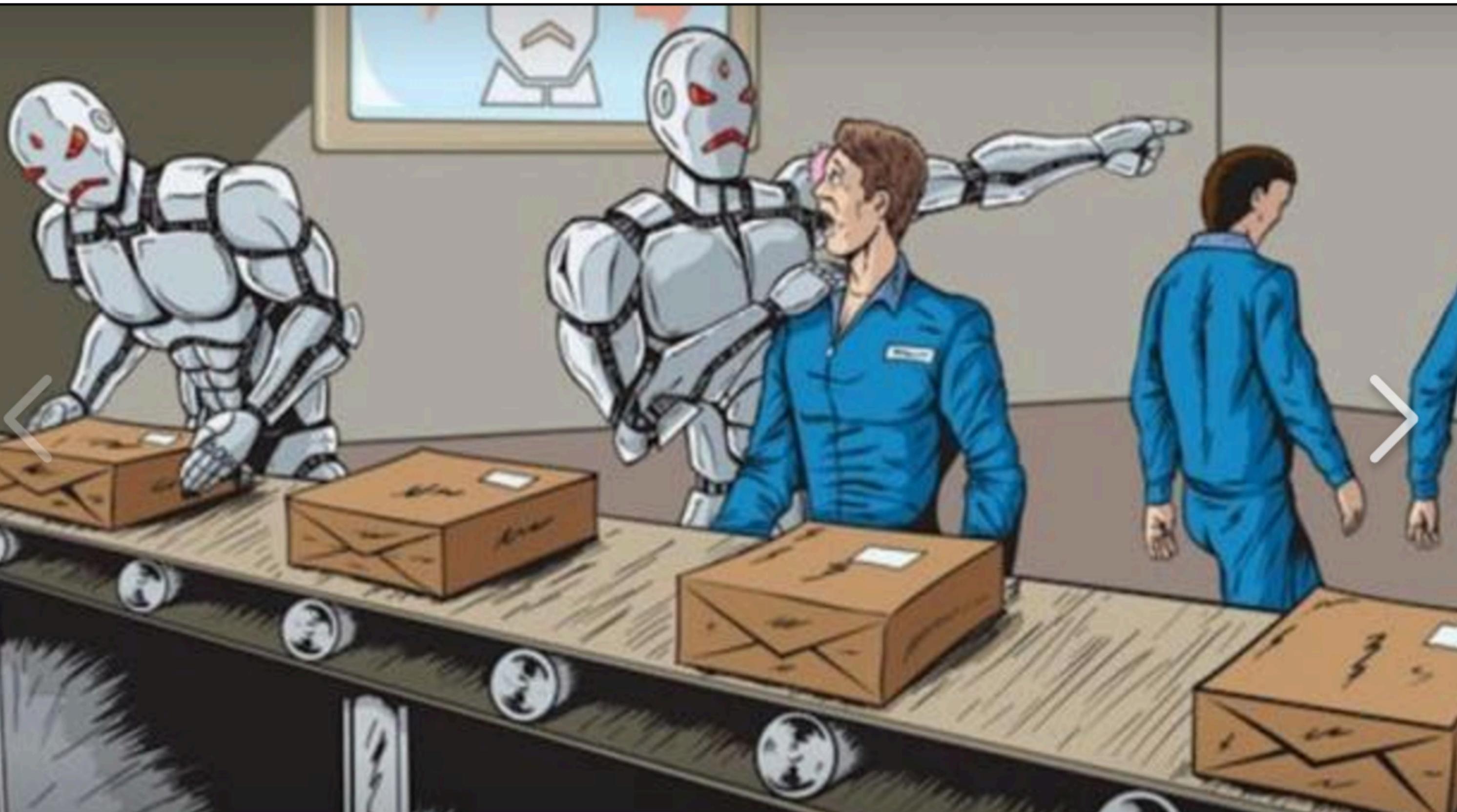
**SOCIAL
EXPRESS
ITALIA**

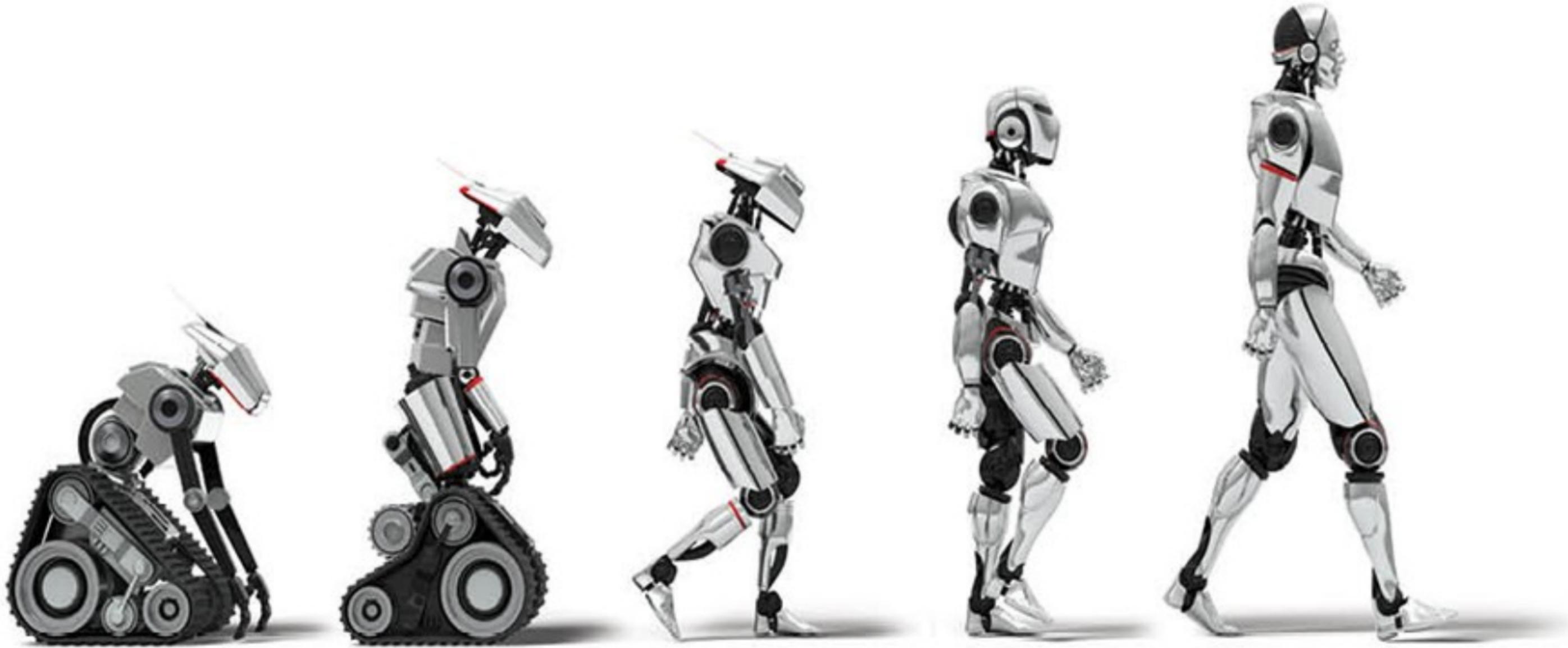


coloombus



www.socialexpress.it





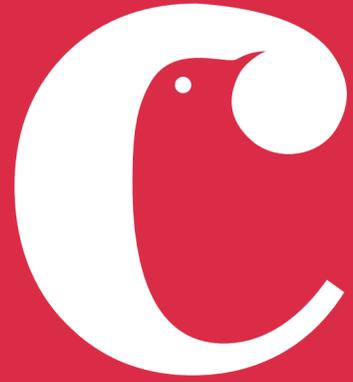


Se fai quello che
hai **sempre** fatto
otterrai quello che
hai sempre
ottenuto !!

Se fai quello che
hai sempre fatto
otterrai sempre di
meno !!

Clicca Su

<http://bit.ly/UmberBot>



coloombus

www.coloombus.com



*



The Startup

BUILD SOMETHING AWESOME.

GARRAGE



Apple

Google

Amazon



coloombus



Logistica



Marketing



Design



Organizzazione



I. T.



**Commerciale
Buyers e
Suppliers**



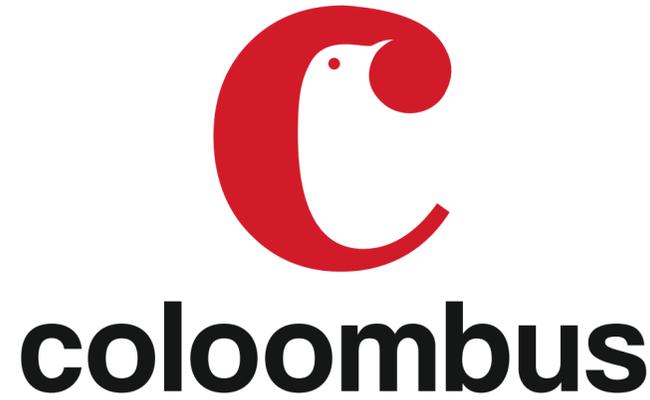
Uber



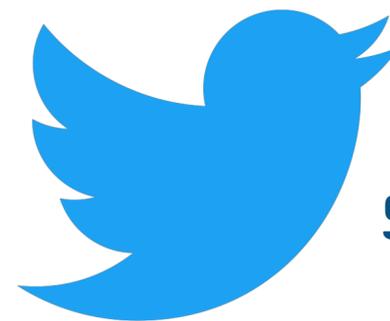
amazon



Google

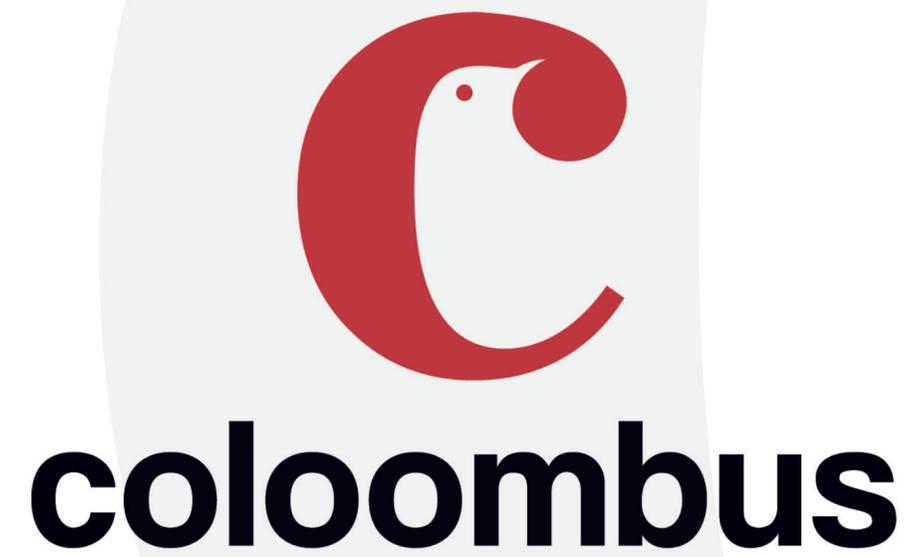


NETFLIX



SPACEX



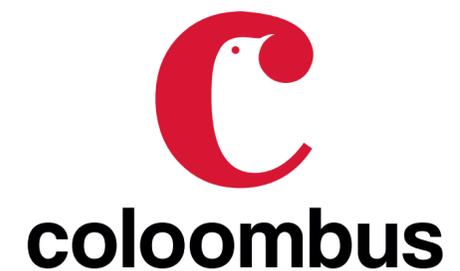


www.coloombus.com



Coloombus

Piattaforma e-commerce che semplifica tutte le
fasi del processo di import/export
nell'agroalimentare B2B tra utenti selezionati



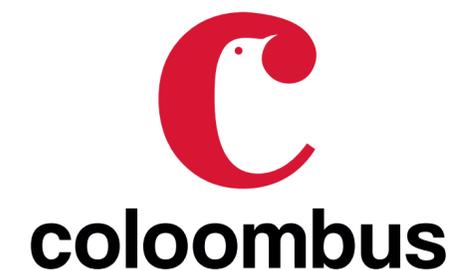
Il problema

1. Import/export è un processo lungo e complesso
2. Logistica e MOQ deterrenti
3. Assenza di un canale qualificato di lavoro on-line



Soluzione

1. un portale che mette in comunicazione solo utenti qualificati
2. Click and ship
3. Strumenti di semplificazione di affari



Vantaggio competitivo:

l'export chiavi in mano

Mercato

1. Automattizzazione dogana, fatturazione e procedure commerciali
2. Focus su design e brand
3. Chi compra, vende o spedisce la merce è selezionato

Vantaggio competitivo: commerciale

Le due “OO” di coloombus

1. Prodotto e buyer sono anime gemelle commerciali
2. Alta profilazione dei prodotti e dei buyer
3. Attività di matching “casuale” e non causale





C
coloombus

Vantaggio competitivo: logistico

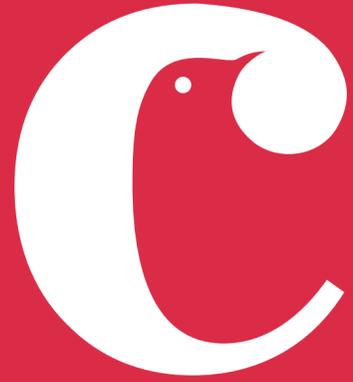
Click and Ship

1. Componi i pallet
2. Scrivi l'indirizzo di destinazione
3. Scegli il trasporto che ti serve




coloombus





coloombus

www.coloombus.com



Marketing Management

La parte invisibile di Coloombus

Definizione di Marketing

Il Marketing è una funzione organizzativa e un insieme di attività, istituzioni e processi volti alla creazione, alla comunicazione e allo scambio di offerte che hanno **Valore** per **Acquirenti, Clienti, Partner**, e la **Società** in generale.

(American Marketing Association)

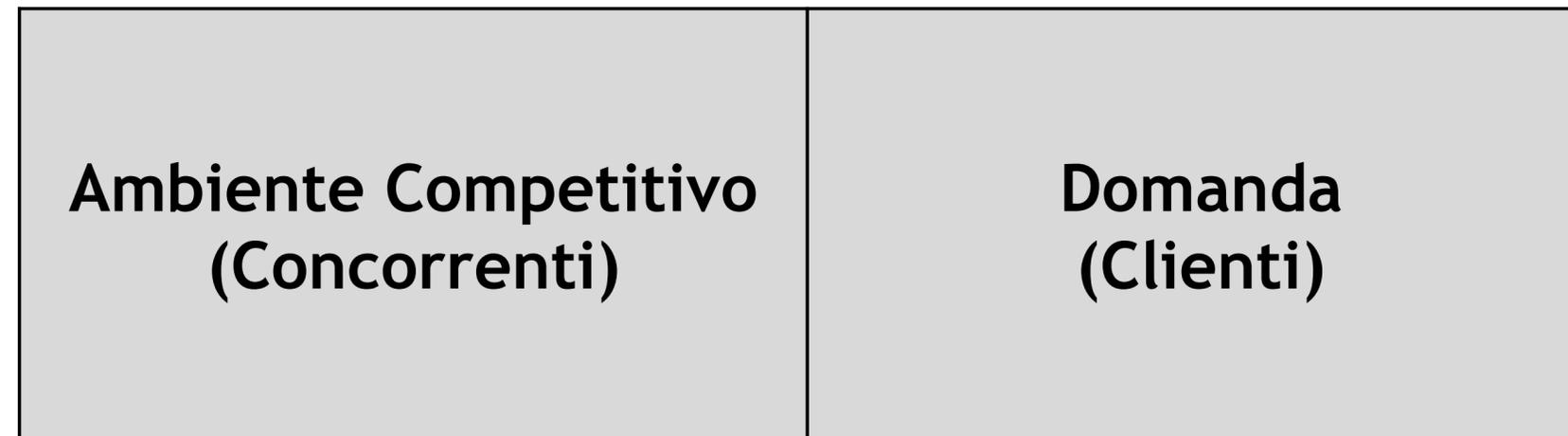
Il Marketing Management:

Il Marketing Management è l'arte e la scienza della **scelta dei mercati obiettivo**, nonché dell'**acquisizione, il mantenimento e la crescita** della Clientela tramite la creazione, la distribuzione e la comunicazione di un **Valore** superiore rispetto ai concorrenti.

(Philip Kotler)

Le fasi

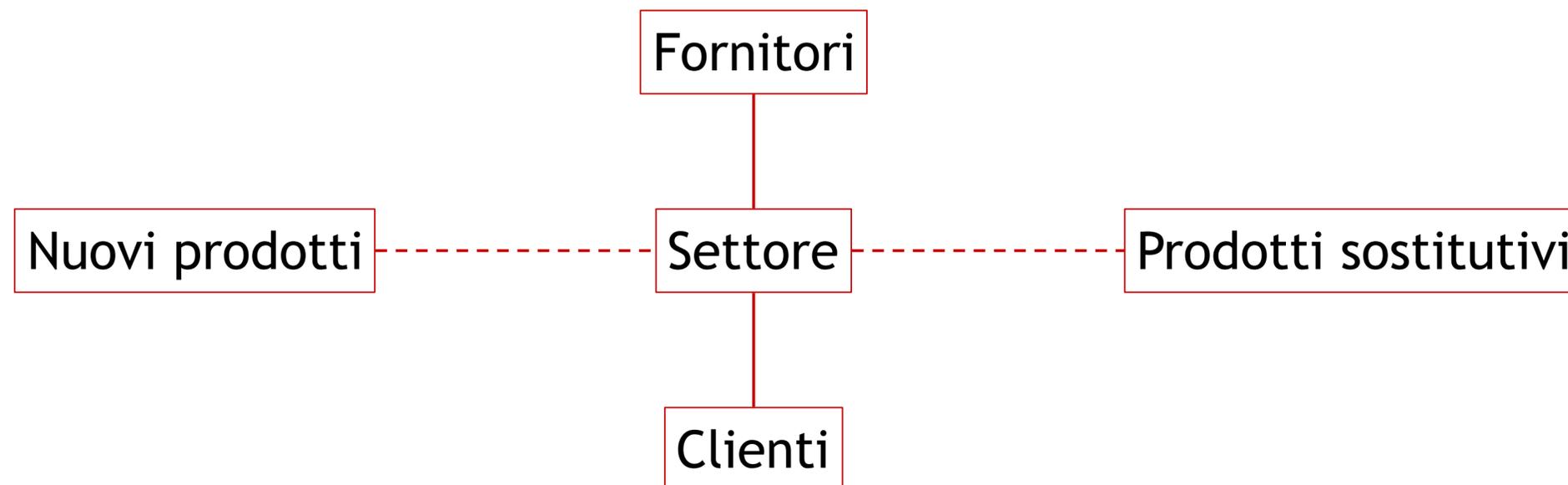
Analisi	Concorrenza		Domanda
Strategia	Segmentazione	Targeting	Posizionamento
Marketing Operativo	Prezzo	Prodotto	Servizio
	Comunicazione	Distribuzione	CRM



L'analisi competitiva a imbuto



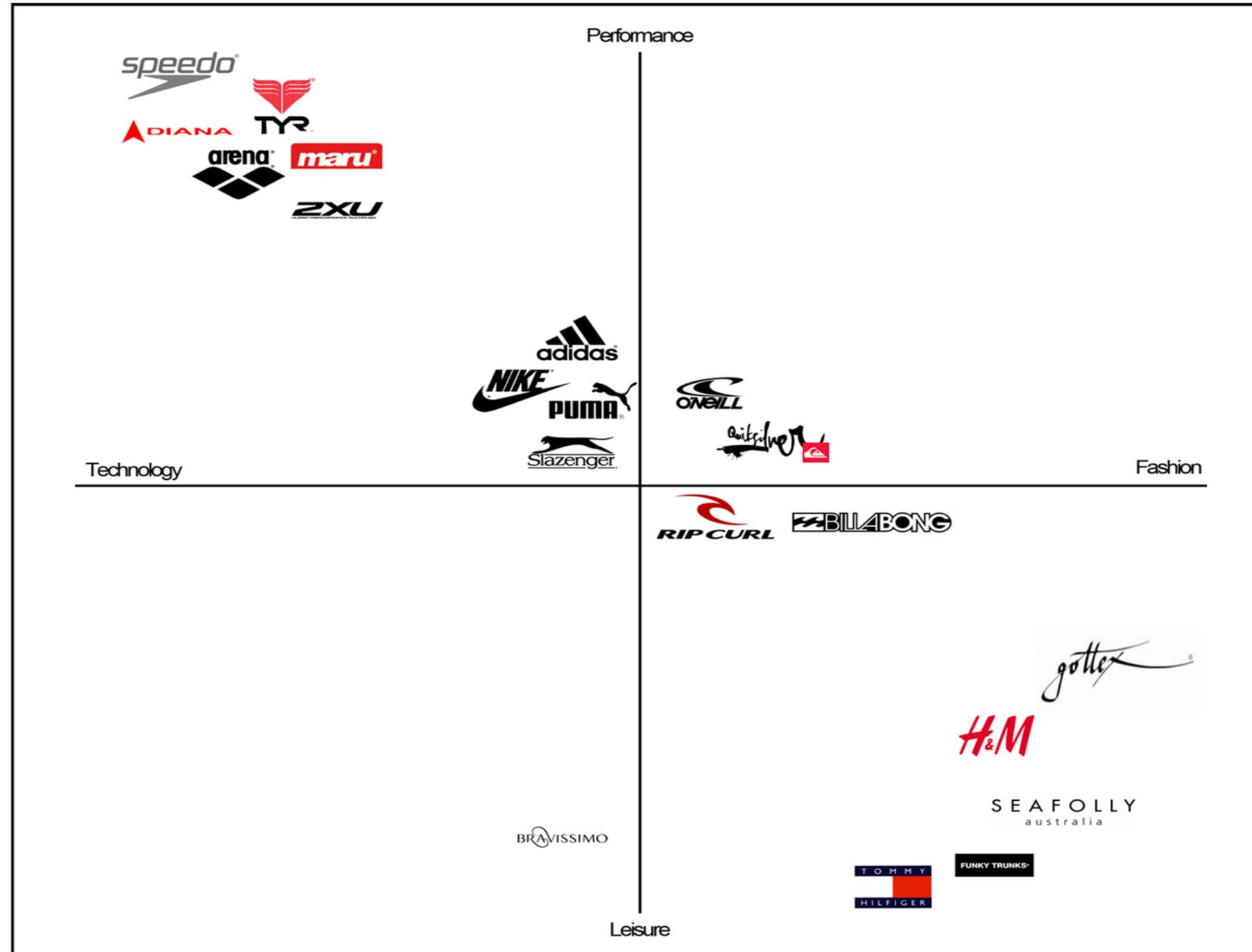
Le forze competitive



(Porter)

- **Concentrazione**
- **Economie dimensionali**
- **Grado di differenziazione**
- **Barriere di settore**
- **Grado di diversificazione**

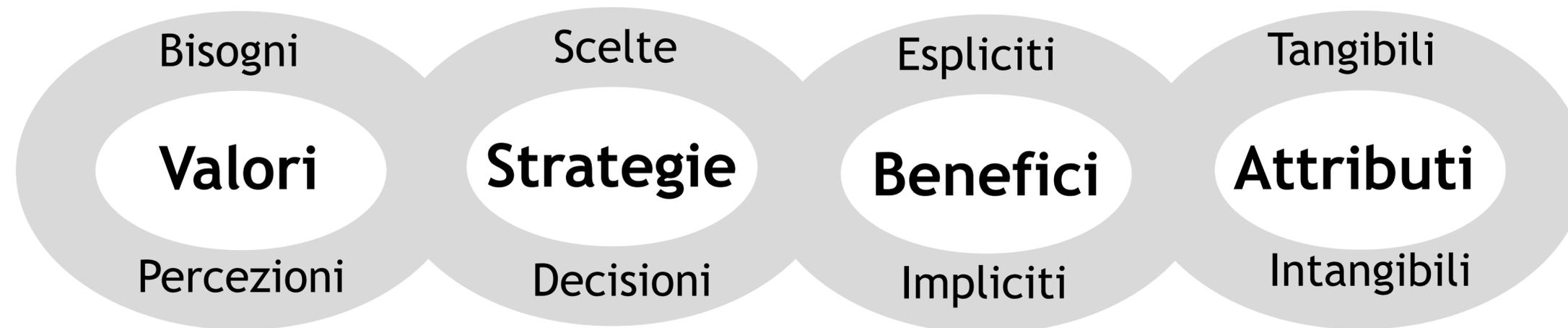
Perceptual Map



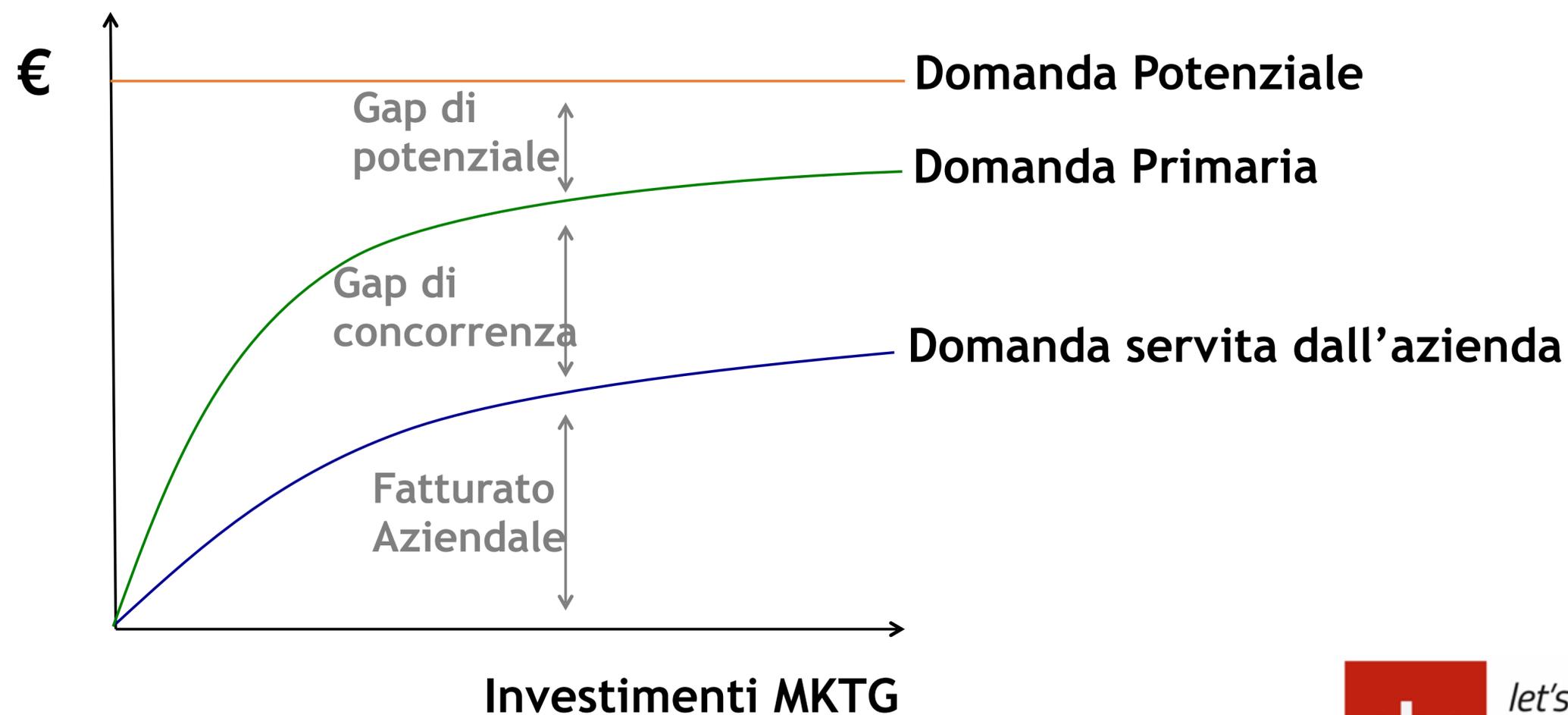
**Analisi
Qualitative**

**Misure
Quantitative**

Catena del processo di acquisto del Cliente



La domanda potenziale



La domanda potenziale

Beni durevoli	Beni di consumo
$\text{Pot Mkt} = N \times P - U_{\text{uso}} + U_{\text{sost}}$	$\text{Pot Mkt} = N \times P \times O \times D_p$
<p>N = Popolazione tot interessata P = Percentuale effettiva U uso = Unità in uso U sost = Unità che si stanno sostituendo</p>	<p>N = Popolazione tot interessata P = Percentuale effettiva O = Occasioni d'uso Dp = Dose piena</p>

La Quota di Mercato

$$Qm = \frac{Va}{VT}$$

La quota di mercato scomposta

$$Qm = \frac{Va}{ACS} \times \frac{ACS}{n} \times \frac{n}{N} \times \frac{N}{VT}$$

Le 10 P del Marketing

Prezzo

Prodotto

Comunicazione

Distribuzione

Persone

Processi

Programmi

Performance

Profitto

Pianeta

Strategia di comunicazione

AWARENESS

Definire il livello di notorietà attuale e quello da raggiungere sia tra acquirenti e non.
Definire le metriche, gli obiettivi e i mezzi con il quale si intendono raggiungerli

ATTITUDE

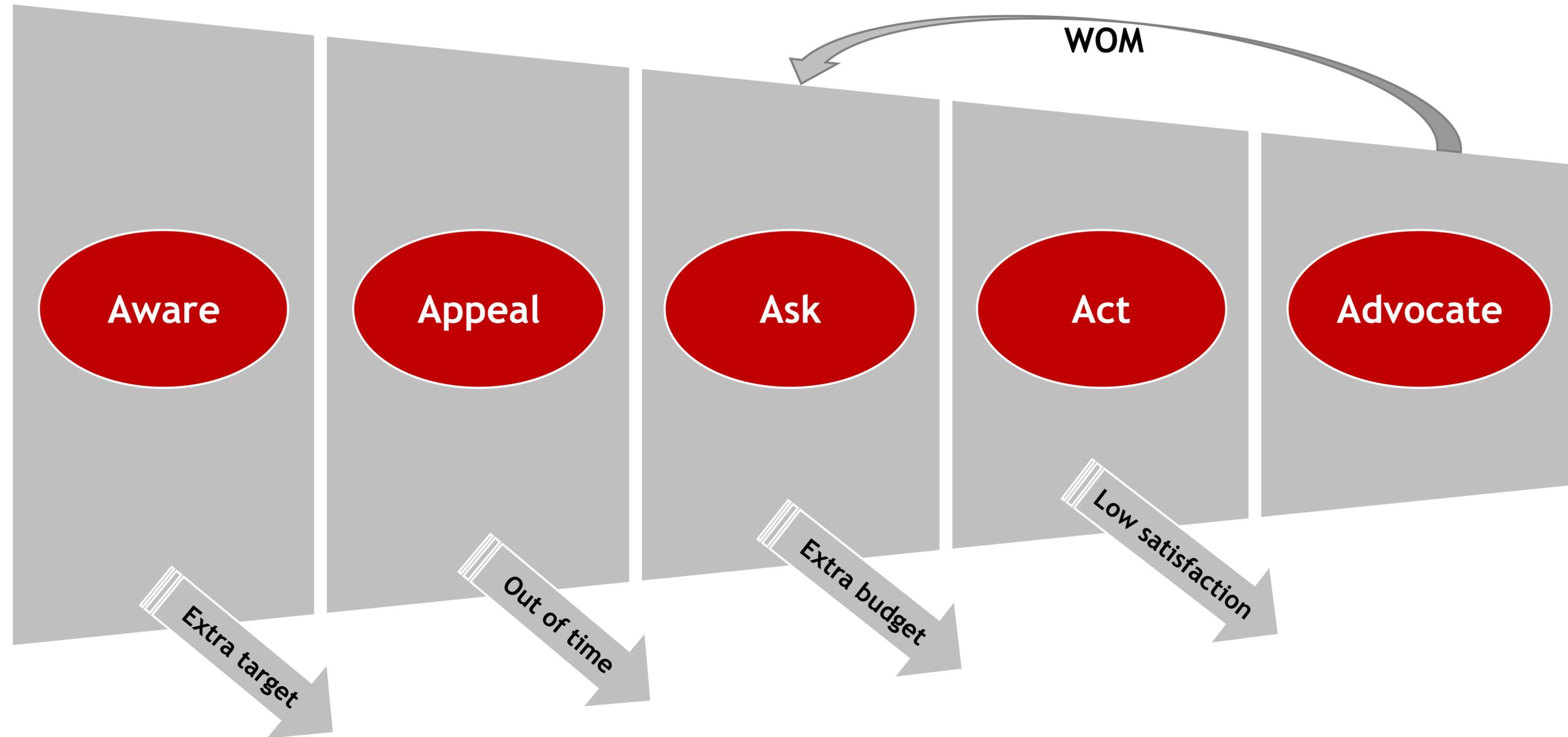
Definire l'immagine da usare, definire quale atteggiamento vogliamo ottenere
Definire quali strumenti per quali obiettivi

ACTION

Definire quali sono le azioni che vogliamo generare nel target di riferimento
Stabilire gli obiettivi e le metriche da monitorare prima e dopo

ACTION (repeated)

Definire se necessario le azioni che vogliamo che il nostro Target ripeta nel tempo
Stabilire gli obiettivi e gli strumenti per raggiungerli.



La strategia di comunicazione

I livelli di notorietà

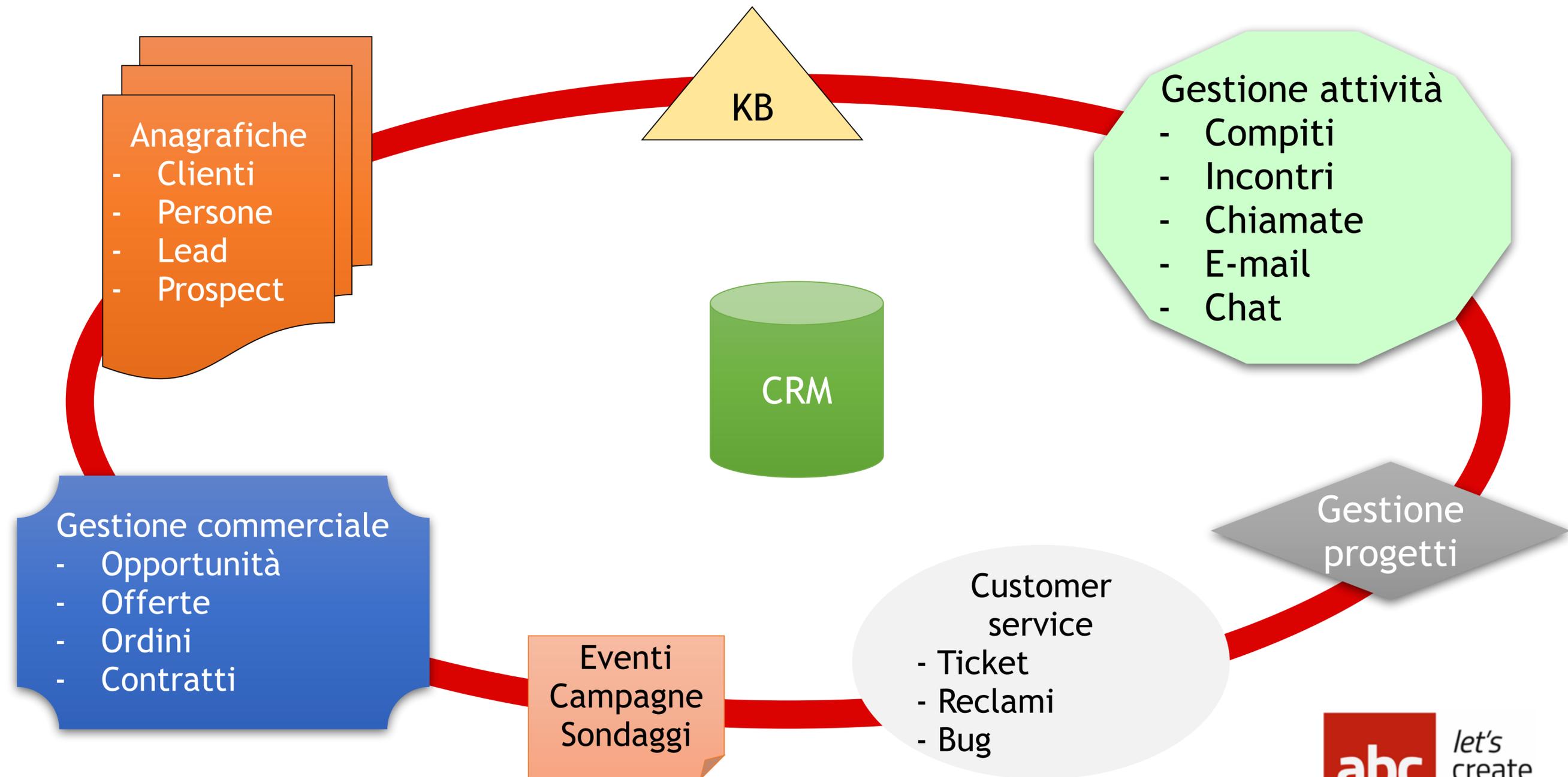


CRM



II CRM (Customer Relationship Management)

Struttura di un sistema CRM base



Valutazione del rapporto con il cliente

Rapporto tra Fedeltà e Soddisfazione



Obiettivi del CRM

1. **Maggiore Conoscenza del Cliente**
2. **Migliore Soddisfazione**
3. **Maggiore Fedeltà**
4. **Valore più alto del Rapporto**
5. **Up-selling (prodotti con più margine)**
6. **Cross-selling (maggiore fatturato su cliente)**
7. **Efficienza dei processi interni ed esterni**
8. **Customer Retention Rate (minore tasso di perdita di clienti)**
9. **Beautiful Exit (esclusione dei clienti meno attraenti e a basso valore)**
10. **Prodotti e Servizi “su misura”**
11. **Maggiore percezione della professionalità dal Cliente**
12. **Maggiore percezione del Valore di prodotto dal Cliente**



Perché registrarsi su Coloombus?

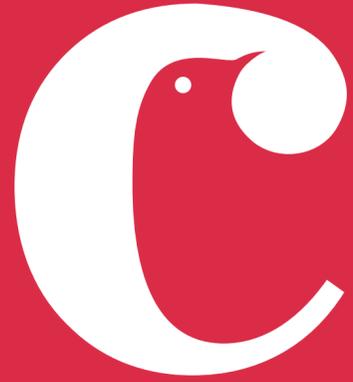
Economic Value to the Customer



	Tradizionale	Coloombus
1 Intermediazione commerciale	% su venduto	zero
2 Ricerca di buyer esteri plurisetoriale	€	compreso
3 Promozione prodotti a buyer specifici	€	compreso
4 Visibilità pluricanale	€	compreso
5 Gestione delle richieste di base sui prodotti	ore a mese	zero
6 Visibilità multilingua	€	compreso
7 Foto prodotti professionali + 360°	€	compreso
8 Preventivi trasporti su misura	ore a settimana	30" cad.
9 Pianificazione logistica	ore a settimana	30" cad.
10 Trasporti	€	€ - 15%
11 CRM dedicato	€	compreso
12 Shipping Sharing	-	compreso
13 Shipping Scanner	-	compreso
14 Mini sito dedicato	€	compreso



Let's create Value !!!



coloombus

www.coloombus.com