



REGIONE  
LAZIO



Unione europea



fesr  
FONDO EUROPEO DI  
SVILUPPO REGIONALE  
2014-2020 POR  
PROGRAMMA OPERATIVO  
REGIONE LAZIO

III° CATALOGO REGIONALE DEI

PROSPEX

LAZIO  INTERNATIONAL

  
LAZIO  
INNOVA



Unione europea



REGIONE  
LAZIO



## **POR FESR 2014-2020**

Obiettivo tematico 3 – Promuovere la competitività delle PMI, il settore agricolo e il settore della pesca e dell’acquacoltura

Priorità di investimento b) – Sviluppare e realizzare nuovi modelli di attività per le PMI, in particolare per l’internazionalizzazione

Obiettivo specifico RA 3.4 – Incremento del livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi

Azione 3.4.1 “Progetto di promozione dell’export destinati a imprese e loro forme aggregate individuate su base territoriale o settoriale [...]”

### ***III° CATALOGO REGIONALE DEI PROGETTI STRUTTURATI DI PROMOZIONE DELL’EXPORT (PROSPEX)***

**INDICE**

THE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY FOR THE UK.....8

MALTESE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE..... 10

IACC TEXAS ..... 12

ITALY AMERICA CHAMBER OF COMMERCE WEST ..... 14

IACC TEXAS ..... 16

ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE SOUTHEAST ..... 18

CC-ICRD .....20

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DEL CILE .....22

CCIE GERMANIA .....24

CCIE ITALO CECA.....26

CC-ICRD .....27

CC-ICRD .....30

FORMA CAMERA.....32

CCIE PER LA SVIZZERA.....	34
EUROCONSULT S.C.A.R.L.....	36
MINDING SRL.....	38
IACC TEXAS.....	40
E20 SRL.....	42
ARCH. SILVIA GIACHINI TIRANNI.....	44
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST.....	46
ARCH. SILVIA GIACHINI TIRANNI.....	48
CAMERA DI COMMERCIO ITALIA BIELORUSSIA.....	50
CONFIMPRESE.....	52
CNA ROMA.....	55
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST.....	57
CONFIMPRESE.....	59
STUDIO DEL SORBO SRL.....	61
EUROCONSULT S.C.A.R.L.....	63
MINDING SRL.....	65

CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA .....67

CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA .....69

CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA .....71

MINDING SRL .....73

CONFIMPRESE.....75

FORTHALIA SRL .....77

OPENLABCOMPANY SRL.....79

MINDING SRL .....82

CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA .....84

MINDING SRL .....87

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST.....89

CONFIMPRESE.....91

FORTHALIA SRL .....93

FORTHALIA SRL .....95

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST.....97

MINDING SRL .....99

MINDING SRL .....	101
FORTHALIA SRL .....	103
CAMERA DI COMMERCIO ITALO-RUSSA.....	105
STUDIO CORADESCHI .....	107
FAR.E.S.CO. SRL .....	109
FAR.E.S.CO. SRL .....	111
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN BULGARIA.....	113
FORTHALIA S.R.L.....	115
C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L. ....	117
FAR.E.S.CO. SRL .....	119
ECONOMIC MANAGEMENT DI FABIO VOLONNINO.....	121
C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L. ....	123
C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L. ....	125
C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L. ....	127
C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L. ....	129
CONFIMPRESE.....	131

ECONOMIC MANAGEMENT..... 133

FORTHALIA SRL..... 135

IN.D.A.CO. SOC.COOP. .... 137

MEDIARS ..... 139

MEDIARS ..... 141

MEDIARS ..... 143

## THE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY FOR THE UK

THE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY FOR THE UK: Dott.ssa Verena Caris - vcaris@italchamind.org.uk

DENOMINAZIONE PROSPEX	AEROSPACE - UK & IRELAND
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il progetto è destinato alle imprese laziali appartenenti al settore Aerospaziale, della filiera dell'aeronautica, difesa e sicurezza, e spazio.</p> <p>I paesi target del presente progetto di internazionalizzazione sono il Regno Unito e l'Irlanda, in particolare, il Nord della Gran Bretagna (nello specifico l'area fortemente industriale del Nord Ovest dell'Inghilterra e la Scozia) e la regione di Dublino</p> <p>PMI laziali appartenenti alla filiera aerospaziale</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto intende pertanto presentare il Lazio come regione all'avanguardia nel settore dell'Aerospazio, favorendo la realizzazione di occasioni di confronto e cooperazione internazionale al fine di rafforzare la presenza laziale nel mercato UK e irlandese. Inoltre, considerando che sia il Regno Unito che l'Irlanda sono paesi all'avanguardia anche nella ricerca e sviluppo, il progetto presenta un elemento fondamentale per promuovere un'ulteriore innovazione del sistema produttivo regionale nel</p> <p>Tali obiettivi verranno realizzati tramite il <b>supporto all'internazionalizzazione delle aziende aerospaziali</b> tramite una serie di azioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Promozionali per far crescere la awareness del Lazio come regione specializzata nel settore e la conclusione di accordi di collaborazione;</li> <li>-Di analisi e consulenza per ogni singola azienda al fine di impostare un percorso di internazionalizzazione e supportarne il raggiungimento;</li> <li>-Di networking, scambio di best practices e diffusione delle opportunità nel settore specifico.</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Il progetto è strutturato in quattro fasi, da realizzarsi nell'arco di 9 mesi:</p> <p>FASE 1 – Profilazione delle PMI e analisi dei mercati per l'organizzazione di b2b meeting</p> <p>FASE 2 – Consulenza aziendale ad hoc a sostegno dell'innovazione</p> <p>FASE 3 – Introduzione delle imprese laziali sui mercati inglese - nord ovest-, scozzese e irlandese</p> <p>FASE 4 – Follow up aziendale dei contatti attivati durante b2b meetings</p>



DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il progetto – della durata di 9 mesi – verrà avviato il 5 Giugno 2018.										
	Cronoprogramma:										
		<b>Attività'</b>	<b>GIU18</b>	<b>LUG18</b>	<b>AGO18</b>	<b>SET18</b>	<b>OTT18</b>	<b>NOV18</b>	<b>DIC18</b>	<b>GEN19</b>	<b>FEB 19</b>
	FASE 1	Redazione di un report sul settore areospaziale in UK e Irlanda									
		Organizzazione web meeting conoscitivi con singola PMI per profilazione e analisi degli obiettivi									
		Ricerca delle aziende nei mercati target (inglese – nord ovest-, scozzese, irlandese) e promozione del progetto									
	FASE 2	Consulenza aziendale ad hoc a sostegno dell'innovazione									
	FAASE 3	Organizzazione di un seminario a Manchester ed evento di networking									
		Organizzazione B2B meeting con aziende aerospace inglesi – nord ovest -									
		Organizzazione B2B meeting con aziende aerospace scozzesi e networking drink									
Organizzazione B2B meeting con aziende aerospace irlandesi e networking drink											
FASE 4	Follow up aziendale dei contatti attivati nei B2B meetings										
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per PMI partecipante è pari a € 13.110,00 di cui il 50% a carico della singola PMI. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.										
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Alla firma, deposito del 50% della quota a carico della PMI partecipante con fattura emessa dalla ICCIUK, con bonifico bancario. Seconda tranche - pari al 20% - al 3° mese del progetto, sempre con bonifico bancario. Terza tranche - pari al 20% - al 6° mese del progetto, sempre con bonifico bancario. Saldo - pari al restante 10% - a un mese dal termine del progetto, sempre con bonifico bancario. Nel caso in cui l'importo complessivo del progetto superi i € 150.000,00, la ICCIUK, ai sensi dell'art. 12 comma 3, presenterà una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del Prospex										

## MALTESE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE

IACC Maltese Denis Borg 00356.2124 4895 admin@micc.org.mt www.micc.org.mt

DENOMINAZIONE PROSPEX	MED FESTIVAL EXPERIENCE in the World
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Settore: Blue Economy  Territori coinvolti: Malta, Tunisia, Russia, Brasile e Italia  SETTORE DI RIFERIMENTO GENERALE: BLUEECONOMY / ECONOMIA &amp; CULTURA DEL MARE  10 FILIERE INTERESSATE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•FILIERA ITTICA PROMOZIONE DI METODOLOGIE E SISTEMI PER LA PESCA SOSTENIBILE •CANTIERISTICA NAVALE</li> <li>PROMOZIONE DI TECNOLOGIE DI COSTRUZIONE E DI SERVIZI PORTUALI ECO-SOSTENIBILI •FILIERA DEI PORTI COMMERCIALI, INDUSTRIALI E TURISTICI PROMOZIONE DEI PORTI VERDI O 'GREEN PORTS' E DI UNA RETE DIFFUSA DI APPRODI TURISTICI ECO-SOSTENIBILI •FILIERA DEI TRASPORTI, DELL'INTERMODALITA' E DELLA LOGISTICA CONNESSI (merci e persone)</li> <li>PROMOZIONE DI NETWORK INTERCONNESSI E DI SISTEMI DI TRASPORTO ECOSOSTENIBILI •FILIERA DEL TURISMO NAUTICO E CULTURALE PROMOZIONE DEL TURISMO CULTURALE, SOSTENIBILE ED ESPERENZIALE (Terra &amp; Mare) - VALORIZZAZIONE DELLE ECCELLENZE AGROALIMENTARI E DELLA DIETA MEDITERRANEA (PATRIMONIO UNESCO)</li> <li>•FILIE FILIERA DELLE ATTIVITA' SPORTIVE, RICREATIVE e della MODA - PROMOZIONE DI EVENTI CONNESSI •FILIERA DELLA STORIA E DELLA CULTURA DEL MAR MEDITERRANEO PROMOZIONE DI UNA CAMPAGNA INTERNAZIONALE PER IL "MEDITERRANEO PATRIMONIO DELL'UMANITA'!" •FILIERA DELLE ATTIVITA' DI RICERCA SCIENTIFICA E PER LA TUTELA AMBIENTALE PROMOZIONE DI SISTEMI DI DEPURAZIONE DELLE ACQUE FLUVIALI E MARINE - TUTELA DELLE BIODIVERSITA'</li> <li>•FILIERA DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER LA SICUREZZA (portuale e in navigazione) PROMOZIONE DI SISTEMI DI CONTROLLO, PREVENZIONE INCIDENTI E GESTIONE EMERGENZE •FILIERA DEI SERVIZI IT (information technology) E DI MARKETING PER LE ECONOMIE BLU PROMOZIONE DI UNA PIATTAFORMA INFORMATIVA E INTERATTIVA 'HABITAT MED' PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE DEL MEDITERRANEO NEI DIVERSI SETTORI STRATEGICI</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Rendere competitive le Filiere del Mare</li> <li>2) Formare e qualificare le competenze</li> <li>3) Internazionalizzare le economie del mare</li> <li>4) Semplificare i rapporti tra le imprese e la PA</li> <li>5) Monitorare l'Economia del Mare.</li> </ol>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>PARTECIPAZIONE CON STAND ALLESTITO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INCONTRI B2B E WORKSHOP AZIENDALI</li> <li>• CONVEGNI, FORUM TEMATICI E SEMINARI DI FORMAZIONE</li> <li>• EVENTI SPORTIVI E RICREATIVI</li> <li>• GALA DINNER, INCONTRI CONVIVALI E SHOW COOKING</li> <li>• MANIFESTAZIONI CULTURALI, EVENTI MUSICALI ED ESPOSIZIONI ARTISTICHE</li> </ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Durata Complessiva 12 mesi, l'adesione alle sessioni implica può essere ad una singola sessione o a tutte le 6 sessioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 02 Giugno al 10 Giugno 2018 GAETA (OPENING)</li> <li>• 13 -16 Agosto 2018 San Pietroburgo</li> <li>• 14-17 settembre 2018 TUNISIA</li> <li>• 20-28 ottobre 2018 MALTA</li> <li>• 05 -10 Dicembre 2018 BRASILE</li> <li>• 25 Aprile - 1 Maggio 2019 GAETA (Closing)</li> </ul> <p>La partecipazione garantirà comunque per il periodo dell'intera manifestazione l'adesione alle attività di natura accessoria indipendentemente dalla sessione specifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• servizi e consulenze per la realizzazione di studi settoriali e puntuali di mercato che andranno a beneficio delle PMI beneficiarie;</li> <li>• ideazione, produzione, traduzione (esclusa la stampa) di materiali informativi e promozionali, siti web;</li> <li>• messa a disposizione di piattaforme di e-commerce;</li> <li>• certificazione di qualità, registrazione e protezione del marchio nei mercati di destinazione.</li> </ul>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>I costi di partecipazione per azienda per tappa saranno i seguenti</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Italia, Gaeta (02 Giugno al 10 Giugno 2018) - euro 9.000;</li> <li>•Russia, San Pietroburgo (13 -16 Agosto 2018) - euro 6.000;</li> <li>•Tunisia, Tunisi (14-17 settembre 2018) - euro 10.000;</li> <li>•Malta, Ta' Xbiex - Valletta(20-28 ottobre 2018) - euro 10.000;</li> <li>•Brasile, Rio de Janeiro (05 -10 Dicembre 2018) - euro 6.000;</li> <li>•Italia, Gaeta (25 Aprile - 1 Maggio 2019) - euro 9.000.</li> </ul> <p>L'azienda può partecipare ad una sola tappa, con il costo relativo sopra indicato, o può partecipare a tutte al totale dei costi indicati pari a 50.000 euro.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>I Pagamenti saranno distribuiti in tre rate per ciascuna tappa sia che si aderisca alla singola tappa che all'intero programma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A 45 giorni prima della "tappa" dovrà essere versato il 50% dell'importo previsto per la sessione a venire;</li> <li>• A 20 giorni prima della "tappa" dovrà essere versato il 30% dell'importo previsto per la sessione a venire;</li> <li>• A 15 giorni dopo la "tappa" dovrà essere versato il 20% dell'importo previsto per la sessione.</li> </ul> <p>Gli importi versati sono al netto delle imposte e dell'IVA dovuta, se dovuta, che andrà calcolata di volta in volta. I pagamenti saranno consentiti solo con modalità tracciabili.</p>

## IACC TEXAS

IACC Texas    Alessia Paolicchi    001.713626 9303    info@iacctexas.com    www.iacctexas.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	LA FRONTIERA AMERICANA – OPPORTUNITA' IN TEXAS E IN LOUISIANA PER LE PMI LAZIALI DEL SETTORE AGROALIMENTARE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	PMI Laziali operanti: - nell'Industria degli alimenti e delle bevande Territori interessati: Texas e Louisiana
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il Progetto per la promozione internazionale delle PMI della filiera agroalimentare, si pone l'obiettivo di internazionalizzare e promuovere all'estero la filiera delle aziende rappresentative delle eccellenze del settore agroalimentare laziale. Il progetto si articola in un insieme strutturato di attività volte a coprire target anche differenti, con la realizzazione di attività trasversali e attività specifiche.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• seminario informativo in Italia</li><li>• incontri di tipo istituzionale</li><li>• b2b meetings a New Orleans e a Houston</li><li>• incoming operatori in Lazio e visite alle sedi produttive</li><li>• evento in Louisiana di presentazione della filiera delle aziende laziali</li><li>• partecipazione al Taste of Italy 2019</li><li>• aggiornamento e revisione siti web/social media</li><li>• ottenimento certificazioni FDA e TABC</li><li>• servizi di soggiorno e trasferimenti interni</li><li>• attività di follow up</li></ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Avvio attività – 1 settembre 2018  Durata complessiva del progetto – 1 settembre 2018 / 31 luglio 2019 (11 mesi) Cronoprogramma  Settembre/ottobre 2018 – aggiornamento siti web/social media ed esame aziendale  Ottobre 2018 – seminario formativo in Italia  Novembre/dicembre/gennaio 2018/2019 – ottenimento certificazioni FDA e TABC Febbraio/Marzo 2019 – acquisto servizi di soggiorno e spostamenti interni  Marzo 2019 – incontri istituzionali in Texas e Louisiana, evento di presentazione in Louisiana, b2b meetings in Texas e Louisiana, partecipazione a “Taste of Italy” 2019  Maggio 2019 – incoming operatori US in Lazio  Giugno/Luglio 2019 – azioni di follow up, monitoraggio dei risultati</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo di partecipazione al Prospex per ogni PMI e' pari a euro 11.650  Il Prospex si attiverà solo con l'adesione di un minimo di 5 aziende.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>40% al momento della stipula del contratto  Saldo entro 10 gg precedenti all'avvio delle attività</p>

## ITALY AMERICA CHAMBER OF COMMERCE WEST

IACC Italy-America Chamber of Commerce West, Inc. Genny Nevoso 001 3105573017 info@iaccw.net www.iaccw.net

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO INNOVATION IN SILICON BEACH
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Aerospazio, Agrifood, Ambiente e Green Economy, Clean Tech, Trasporti Alternativi, Comunicazione e Industrie Creative Digitali, ICT, Telecomunicazioni, Scienze della Vita, Servizi alle imprese, Food innovation, e Circular Economy
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	La partecipazione al progetto LAZIO INNOVATION IN SILICON BEACH offre ai partecipanti un'esperienza concreta di internazionalizzazione che permette di misurarsi con il mercato di riferimento, incontrare potenziali clienti e investitori e avviare un percorso strategico e calibrato verso l'integrazione nel mercato della West Coast USA.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analisi del mercato, profilazione dei target e della concorrenza;</li><li>• Affinamento del "pitch", miglioramento e localizzazione del deck e presentazione dell'offerta;</li><li>• Missione a Los Angeles con agenda di incontri commerciali;</li><li>• Demo Day presso la University of California Los Angeles alla presenza di VC e investitori;</li><li>• Co-working, networking e partecipazione a eventi locali</li><li>• Evento di networking dedicato</li><li>• Supporto nella gestione dei follow-up post incontri</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Si prevede che il PROSPEX abbia inizio a settembre 2018 e termini entro il 30 aprile 2019. Segue il cronoprogramma delle attività incluse.								
	<b>GANTT DELLE AZIONI E ATTIVITA' DEL PROGETTO</b>	<b>SETTEMBRE 2018</b>	<b>OTTOBRE</b>	<b>NOVEMBRE</b>	<b>DICEMBRE</b>	<b>GENNAIO 2019</b>	<b>FEBBRAIO</b>	<b>MARZO</b>	<b>APRILE</b>
	<b>FASE 1 – PREPARAZIONE AL MERCATO E PITCH CRITIQUE</b>								
	Analisi dell'ecosistema startup e del mercato locale								
	Pitch critique								
	Revisione e localizzazione dei contenuti del pitch								
	<b>FASE 2 – BUSINESS DEVELOPMENT E DEMO DAY</b>								
	Mappatura dei target commerciali e ricerca partner								
	Individuazione della concorrenza								
	Sviluppo agende di incontri commerciali								
	Pitch training e revisione finale del deck alla UCLA								
	Incontri commerciali								
	Demo Day								
	<b>FASE 3 – CO-WORKING, NETWORKING E FOLLOW-UP</b>								
	Esperienza di co-working a Los Angeles								
Evento di networking dedicato alle imprese laziali									
Partecipazione a seminari, convegni e meetup locali									
Follow-up post incontri commerciali									
<b>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</b>	Il costo unitario di partecipazione per singola impresa ammonta a Euro 9.200,00. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 6.								
<b>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</b>	Alla firma, pagamento del 50% della quota a carico dell'azienda dietro rilascio di regolare fattura commerciale emessa dalla Italy-America Chamber of Commerce West. Il saldo sarà dovuto entro 7 giorni lavorativi precedenti l'arrivo dell'azienda a Los Angeles. Metodo di pagamento: bonifico bancario.								

## IACC TEXAS

IACC Texas Alessia Paolicchi 001.713626 9303 info@iacctexas.com www.iacctexas.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	HOUSTON, WE HAVE A....NEW MARKET!!! PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI LAZIALI DEL SETTORE AEROSPAZIALE IN TEXAS – SPACECOM 2018
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	PMI laziali appartenenti alla filiera aerospaziale Nello specifico aziende operanti in - ingegneria di sistemi aerospaziali (e.g. meccanici; telecomunicazione etc) - manifattura e progettazione di componenti aerospaziali - analisi di dati generati a livello satellitare in settori tradizionali - applicazioni avanzate (e.g. 3D printing; Robotica etc) con ottimizzazioni a livello aerospaziale - produzione di materiali di nuova generazione (e.g. Polimeri complessi; Cristalli; Metalli sinterizzati) Territorio target - Texas
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo del progetto è quello di assicurare alle aziende laziali un accesso privilegiato al più importante cluster dell'aerospazio del mondo, quello legato alle attività della NASA e alle aziende del suo indotto, attraverso la partecipazione a SPACECOM 2018, l'unica manifestazione esclusivamente dedicata ai legami tra l'esplorazione spaziale, la ricerca e l'industria. Poiché in Texas inoltre sono presenti i più importanti players operanti nel settore dell'aerospazio civile, le aziende laziali avranno l'opportunità entrare in contatto anche con queste realtà.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Incontri Istituzionali preliminari</li><li>• Identificazione e matchmaking di Partners Strategici</li><li>• Incontri B2B in Texas</li><li>• Partecipazione a SpaceCom 2018</li><li>• Messa a disposizione di Temporary Manager per 3 mesi</li><li>• Analisi di base cartografia brevetti</li><li>• Assistenza preparazione pitch ad investitori USA e revisione Business Plan.</li><li>• Realizzazione Analisi dei mercato</li></ul>



<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Avvio attività – 1 settembre 2018  Durata complessiva del progetto – 1 settembre 2018 / 31 marzo 2019  Cronoprogramma  sett 2018 -incontri istituzionali preliminari  sett/ott/nov 2018 – realizzazione analisi di mercato, assistenza preparazione pitch, revisione business plan  ott. 2018 – attività di matchmaking partner strategici nov/dic 2018 – analisi di base cartografia brevetti  dic 2018 - incontri b2b in Texas, partecipazione a spacecom 2018  gen/feb/mar 2019 – messa a disposizione temporary manager</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo di partecipazione al Prospex per ogni PMI e' pari a euro 19.200  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.4</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>40% al momento della stipula del contratto  Saldo entro 10 gg precedenti all'avvio delle attività</p>

## ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE SOUTHEAST

Italy-America Chamber of Commerce Southeast, Inc. "Nora Serrani - Nevio Boccanera" 001 3055779868 info@iacc-miami.com www.iacc-miami.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	"Lazio Arredo & Design in USA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il Progetto si rivolge ad aziende laziali, mediamente strutturate e con precedente esperienza nel campo dell'export, attive nel settore arredo-design e desiderose di approcciarsi al mercato della Florida (USA) con uno speciale focus sull'area metropolitana di Miami.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il Progetto mira a creare i presupposti per un percorso di internazionalizzazione delle PMI laziali in Florida attraverso seminari di formazione sul mercato di interesse e missioni commerciali in loco. Cio' avverra' tramite la predisposizione di una serie di incontri tra le aziende della Regione Lazio aderenti e architetti e interior designer statunitensi, selezionati sulla base dell'interesse a instaurare collaborazioni stabili e continuative con le suddette imprese.
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seminario di orientamento sul mercato USA</li> <li>2. Missione Commerciale della delegazione di aziende laziali in Florida (Miami)</li> <li>3. "The Best of Italian Design" – Miami (Florida)</li> <li>4. Outgoing delegazione di operatori statunitensi del settore design nel Lazio</li> <li>5. Follow-up</li> </ol> <p>A supporto e corredo delle attività principali, la IACCSE prevede l'implementazione delle seguenti attività accessorie, a supporto delle PMI della Regione Lazio:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>D. Assistenza per gli aspetti tecnico-logistici relativi al soggiorno a Miami;</li> <li>E. Ricerca di elenchi di contatti mirati finalizzati all'organizzazione dei business matching (per suddetta attività la Camera si avvarrà della collaborazione dell'AIA – American Institute of Architects di Miami e dell'ASID - American Society of Interior Designers del Sud della Florida)</li> <li>F. Redazione di un report di dettaglio degli incontri B2B e delle principali risultanze delle attività di networking e follow-up post missione commerciale nella Regione</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>La data di avvio del Progetto "Lazio Arredo &amp; Design in USA" e' il 1° giugno 2018. La data di chiusura e' il 30 aprile 2019. Nel corso del primo mese del Progetto si procedera' ad un primo screening dei principali studi di architettura ed interior design in Florida, con l'organizzazione del seminario informativo nella Regione Lazio. Nel corso dei 3/4 mesi successivi si procedera' all'organizzazione della missione commerciale delle aziende laziali in Florida e, contestualmente, all'organizzazione dell'evento "The Best of Italian Design" (25-26 ottobre) con particolare attenzione alla pianificazione degli incontri B2B con le controparti statunitensi oltre che alla gestione di tutti gli aspetti promozionali, finalizzati a promuovere il prodotto di eccellenza "Made in Italy" dell'azienda laziale.</p> <p>Dal mese di novembre, (ovvero subito dopo l'evento "The Best of Italian Design"), fino alla fine del mese di gennaio, la IACCSE si fara' carico di accogliere le risultanze degli incontri effettuati tra le PMI laziali e le controparti americane e procedera' all'organizzazione della missione commerciale nel Lazio, prevista per il mese di febbraio 2019. Gli ultimi 2 mesi saranno dedicati ad una precisa attivita' di follow-up finalizzata a valutare l'efficacia delle iniziative realizzate e, al tempo stesso, a seguire le aziende laziali nel prosieguo della penetrazione del mercato della Florida. La durata complessiva del progetto e' di 11 mesi.</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo unitario di partecipazione al Prospex per singola PMI e' di 8.750 euro. Il prospex si attivera' esclusivamente quando il numero minimo di imprese aderenti sia pari a 8.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Alla sottoscrizione del contratto tra il Promotore e l'Azienda laziale, il Promotore emettera' una prima fattura alle aziende partecipanti a titolo di acconto pari al 50% dell'importo complessivo del Prospex. Il pagamento di tale somma deve essere effettuato entro 10 giorni dalla ricezione della fattura. Una seconda fattura pari al 20% dell'importo totale del Prospex sara' emessa prima della Missione Commerciale in Florida (invio nel mese di settembre) e il relativo pagamento dovra' effettuarsi entro la fine del mese di settembre. L'importo a saldo del 30% sara' fatturato nel mese di gennaio 2019 e il pagamento dovra' essere saldato prima dell'attivita' di outgoing (febbraio 2019).</p>

## CC-ICRD

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA: Dott. Frisella Giuseppe - 3291550314; 3355234395; 3473616662; 3453047545 – info@cc-icrd.it / presidenza@cc-icrd.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	ROADSHOW “DIGITAL ERA OF MACHINE TOOLS ” INCOMING CUBA, REP. DOMINICANA, CILE, COLOMBIA E PERU’
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	FILIERA MANUFATTURIERA METALMECCANICA DIGITALE / PRODUZIONE E AFFINI/COMMERCIO/ INNOVAZIONE TECNOLOGICA/ CARAIBI E AMERICA LATINA
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Promuovere e creare una finestra di interscambio in cui le aziende italiane afferenti alla FILIERA MANIFATTURIERA METALMECCANICA DIGITALE si possano proporre adeguatamente su un mercato promettente, quello caraibico e sudamericano, che vive la tecnologia ed il modello dell’industria sostenibile italiana e la tecnologia e sviluppo industriale / organizzativo / produttivo, come un vero e proprio must imprenditoriale e garanzia di buone prassi produttive. Inoltre la proposta progettuale intende rispondere alla richiesta dei governi latinoamericani di “esportazione” del modello italiano di PMI e distretti industriali, con la creazione di opportunità per le PMI laziali in termini di joint-ventures e trasferimento di know-how, in particolare in settori strategici.
ATTIVITA’ PREVISTE	A Organizzazione del Seminario . Seminario “Italia System digital era of machine tools” con incontri Istituzionali delle PMI partecipanti con le delegazioni straniere partecipanti al progetto e con l’intervento degli addetti commerciali consolari e le rappresentanze diplomatiche in Italia dei paesi stranieri coinvolti nel progetto B PARTECIPAZIONE ALLO SHOW ROOM CC-ICRD PRESSO LA FIERA INTERNAZIONALE BIMU 2018 IN MILANO - DAL 09 AL 13 OTTOBRE 2018 C Temporary Export Manager, per un tempo massimo di 12 mesi. Le aziende partecipanti saranno affiancate nelle attività preparatorie in Italia ed in quelle organizzative nei Paesi obiettivo commerciale, da società di Trading facente parte dell’organizzazione del Promotore il progetto: professionisti conoscitori delle dinamiche commerciali dei paesi obiettivo del progetto D servizi di consulenza legale e commerciale di indirizzo alla registrazione del marchio e tutela del brand e all’innovazione organizzativa per l’internazionalizzazione delle PMI partecipanti al progetto per l’adeguata proposizione sui mercati internazionali destinatari del progetto e finalizzati al progetto di espansione sui nuovi mercati.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il progetto sarà attivato a 1 GIUGNO 2018  Il progetto avrà una durata massima di 12 mesi  1 giugno 2018 Inizio Attività di cui al progetto  settembre 2018 Attività organizzazione eventi di progetto Organizzazione Incoming delegazione straniera Organizzazione attività in sede CC-ICRD in Milano e Roma  Allestimento showroom in Fiera Internazionale BIMU 2018 in Milano  8 OTTOBRE 2018 Arrivo delegazione imprenditori Laziali e delegazioni straniere in Milano da CUBA, REP.DOM, COLOMBIA, CILE E PERU'  9 OTTOBRE 2018 conferenza stampa e INAUGURAZIONE EVENTO 09/10/11/12/13.OTT.2018  MILANO : ESECUZIONE ATTIVITA' DI PROGETTO : Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda» Work shop Be To Be Seminario "Italia System digital era of machine tools"  Incontri istituzionali  13 OTTOBRE 2018 REGIONE LAZIO: ESECUZIONE ATTIVITA' DI PROGETTO :  13/14/15 OTTOBRE 2018 visite aziendali e work shop con delegazioni straniere  16 OTTOBRE 2018 Rientro in paesi provenienza delle delegazioni straniere  Dal 20 ottobre 2018 Attività CC-ICRD per attività di progetto ed accessorie e disbrigo pratiche per definizione dell'evento  Novembre 2018 Customer satisfaction  Dicembre 2018 Valutazione ricadute a 3 mesi dal Work Shop e Rendicontazione  Maggio 2019 Monitoraggio, Valutazione ricadute a 12 mesi da inizio attività</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>QUOTA partecipazione complessiva : euro 15.000,00 (+ iva di legge)  La quota comprende tutti i servizi sopra riportati nonché le spese per i trasferimenti aerei A/R e ospitalità alberghiera per tutta la durata del ROADSHOW "DIGITAL ERA OF MACHINE TOOLS per ciascun buyer straniero componente le delegazioni estere partecipanti alla missione incoming in Italia per la durata dell'evento di cui alle attività di progetto.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il pagamento delle fatture avverrà esclusivamente attraverso bonifico bancario, ricevuta bancaria o RID secondo la seguente tempistica: • 50% dell'importo pari a € 7.500,00 (+ iva di legge) in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula dell'apposito contratto oppure a scelta della PMI aderente con possibile versamento in quattro ratei :  o euro 2000,00 (+ iva di legge) alla data della stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  o euro 2000,00 (+ iva di legge) alla data del 30° giorno dalla stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  o euro 2000,00 (+ iva di legge) alla data del 60° giorno dalla stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  o euro 1500,00 (+ iva di legge) alla data del 90° giorno dalla stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  • 50% dell'importo pari a € 7.500,00 (+ iva di legge) a saldo, coperto dal contributo regionale, previa rendicontazione secondo le disposizioni avviso pubblico.</p>

## CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DEL CILE

Camera di Commercio Italo cilena Olivier Lunghini 00562.2232 2618 comunicaciones@camit.cl www.camit.cl

DENOMINAZIONE PROSPEX	<p>CHIPE AEROSPACE - ICT HIGH-TECH          MISSIONE IMPRENDITORIALE DELLE PMI LAZIALI DEL SETTORE AEROSPAZIO, ICT E HIGH-TECH IN CILE, PERÙ E ECUADOR</p>
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Settore: Aerospazio e ICT          Filiera: Sicurezza, Homeland Security, Smart Cities, Smart Farming e Biomedicale          Territorio: Cile, Perù e Ecuador</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il PROSPEX, promosso dalla Camera di Commercio Italiana del Cile in collaborazione con la CCI del Perù e la CCI dell'Ecuador, è finalizzato ad aprire i mercati e individuare opportunità commerciali per le PMI laziali operanti nei settori dell'Aerospazio, ICT e Hi-tech nei paesi ad elevata crescita dell'America Latina: Cile, Perù e Ecuador.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Attività A</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ organizzazione di incontri istituzionali</li> <li>▪ business matching meetings</li> <li>▪ ricerca partner</li> <li>▪ visite aziendali</li> <li>▪ seminari</li> <li>▪ convegni</li> </ul> <p>Attività B</p> <p>Realizzazione di azioni di promozione di filiere produttive regionali, o di gruppi di PMI, nell'ambito di eventi fieristici internazionali, ivi compreso l'allestimento e la messa a disposizione di showroom temporanei</p> <p>Attività C</p> <p>Messa a disposizione di un Temporary Export Manager, per un tempo massimo di 9 mesi</p> <p>Attività accessorie</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Servizi e consulenze per la realizzazione di studi settoriali e puntuali di mercato che vadano a beneficio delle PMI Beneficiarie, ad esclusione degli studi generali congiunturali e di presentazione paese;</li> <li>2. Ideazione, produzione, traduzione (esclusa la stampa) di materiali informativi e promozionali, siti web ecc</li> <li>3. Servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente della PMI beneficiaria, secondo parametri di economicità</li> </ol>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 settembre 2018 e avrà una durata di 9 mesi.										
			2018				2019				
		ELENCO ATTIVITA'	Set	Ott	Nov	Dic	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag
	WP1	TEM e Board di Progetto									
		Assessment dell'Offerta/Studi di mercato									
		Ricerca partner									
		Seminari formativi									
		Sito Web. Materiali informativi e promozionali									
	WP2	Organizzazione di incontri istituzionali									
		Organizzazione delle imprese beneficiarie alla missione									
		Organizzazione logistica (viaggi, hotel)									
	WP3	Missione imprenditoriale (eventi, visite aziendali e B2B)									
Debriefing e Follow up											
Report Finale del Prospex											
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Costo unitario per impresa: Euro 10.000,00 più IVA (importo finanziato per il 50% dalla Regione Lazio). Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 12.										
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1^ fattura di acconto di importo pari al 30% del costo complessivo a carico delle imprese – emissione ad inizio progetto 1° Settembre 2018 - scadenza pagamento il 30 Settembre 2018</li> <li>• 2^ fattura importo pari al 40% del costo complessivo a carico delle imprese – emissione al termine del WP1 – 1° Gennaio 2019 - scadenza pagamento il 31 Gennaio 2019</li> <li>• 3^ fattura importo pari al 30% del costo complessivo a carico delle imprese – emissione il 2 Maggio 2019 - scadenza pagamento a fine progetto, il 31 Maggio 2019</li> </ul>										

## CCIE GERMANIA

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER LA GERMANIA: Dott.ssa Alessandra De Santis - +49302431040 - adesantis@itkam.org

DENOMINAZIONE PROSPEX	Lazio Food Stories- Progetto di promozione del settore agroalimentare della Regione Lazio in Germania e Polonia
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Filiera agroalimentare, delle bevande e vitivinicola delle PMI della regione Lazio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Attraverso Lazio Food Stories ITKAM intende presentare e promuovere i prodotti agroalimentari made in Lazio in Germania e Polonia, valorizzando la proposta enogastronomica delle singole eccellenze dei territori laziali e sostenendo le PMI nel percorso di internazionalizzazione verso questi mercati. Il progetto si rivolge sia alle PMI che si contraddistinguono per l'elevata qualità del prodotto, con un livello di competitività economica adeguato e orientate ai mercati del retail gourmet ed Ho.re.ca (o Food service), ma è anche aperto ad imprese più strutturate – che rientrano nei parametri PMI - in grado di soddisfare richieste di elevati quantitativi di prodotto, e quindi nei canali DO e GDO, ma contraddistinte da un livello qualitativo adeguato.</p> <p>Obiettivo del progetto è offrire un percorso di internazionalizzazione per rendere le imprese e i loro prodotti idonei alla distribuzione e commercializzazione nei Paesi Target attraverso attività operative di natura promozionale e di pre-commercializzazione. Il programma di attività comprende la partecipazione ad eventi, la gestione di incontri e trattative dirette con buyer ed importatori esteri, due show room espositivi e un costante supporto su normative ed elementi di logistica</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seminario di orientamento commerciale e marketing dedicato alle imprese aderenti</li> <li>• Supporto one to one per normalizzazione del packaging, etichettatura, imballaggi, confezionamento, ecc.</li> <li>• Mappatura buyer tedeschi e polacchi</li> <li>• Lancio progettuale a Francoforte e Varsavia con comunicazione esterna social e tradizionale</li> <li>• Partecipazione con stand progettuale alle Fiere internazionali "Grüne Woche (Berlino, 18-27.01.2019)" e "World Food Warsav (Varsavia, aprile 2019)"</li> <li>• Apertura di uno show room con funzioni di ufficio commerciale per un periodo di 60 gg in Germania</li> <li>• Apertura di uno show room con funzioni di ufficio commerciale per un periodo di 60 gg in Polonia</li> <li>• Ideazione materiali di comunicazione di supporto al progetto</li> </ul>



DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 03 settembre 2018 Durata complessiva: 10 mesi																																																																																																																																																																																																																					
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th colspan="4">2018</th> <th colspan="5">2019</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th>Settembre</th> <th>Ottobre</th> <th>Novembre</th> <th>Dicembre</th> <th>Gennaio</th> <th>Febbraio</th> <th>Marzo</th> <th>Aprile</th> <th>Maggio</th> <th>Giugno</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="12"><b>Attività A</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Preparazione e realizzazione seminario</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Coordinamento e assistenza</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Mappatura</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Evento di lancio Germania / Polonia</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Implementazione news</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Comunicazione NL, homepage ITKAM, Social</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="12"><b>Attività B</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Organizzazione e realizzazione partecipazione Grüne Woche</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Organizzazione e realizzazione partecipazione WorldFoodWarsav</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Realizzazione show room Germania</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Realizzazione show room Polonia</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="12"><b>Attività di natura accessoria</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Ideazione video progettuale</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Ideazione e traduzione materiale grafico</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>													2018				2019							Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	<b>Attività A</b>													Preparazione e realizzazione seminario												Coordinamento e assistenza												Mappatura												Evento di lancio Germania / Polonia												Implementazione news												Comunicazione NL, homepage ITKAM, Social											<b>Attività B</b>													Organizzazione e realizzazione partecipazione Grüne Woche												Organizzazione e realizzazione partecipazione WorldFoodWarsav												Realizzazione show room Germania												Realizzazione show room Polonia											<b>Attività di natura accessoria</b>													Ideazione video progettuale												Ideazione e traduzione materiale grafico										
			2018				2019																																																																																																																																																																																																															
			Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno																																																																																																																																																																																																										
	<b>Attività A</b>																																																																																																																																																																																																																					
		Preparazione e realizzazione seminario																																																																																																																																																																																																																				
		Coordinamento e assistenza																																																																																																																																																																																																																				
		Mappatura																																																																																																																																																																																																																				
		Evento di lancio Germania / Polonia																																																																																																																																																																																																																				
		Implementazione news																																																																																																																																																																																																																				
	Comunicazione NL, homepage ITKAM, Social																																																																																																																																																																																																																					
<b>Attività B</b>																																																																																																																																																																																																																						
	Organizzazione e realizzazione partecipazione Grüne Woche																																																																																																																																																																																																																					
	Organizzazione e realizzazione partecipazione WorldFoodWarsav																																																																																																																																																																																																																					
	Realizzazione show room Germania																																																																																																																																																																																																																					
	Realizzazione show room Polonia																																																																																																																																																																																																																					
<b>Attività di natura accessoria</b>																																																																																																																																																																																																																						
	Ideazione video progettuale																																																																																																																																																																																																																					
	Ideazione e traduzione materiale grafico																																																																																																																																																																																																																					
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per singola PMI partecipante è di € 7.000, di cui € 3.500 a carico diretto della PMI aderente al progetto. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente se si raggiungerà il numero minimo di 25 aziende aderenti.																																																																																																																																																																																																																					
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Le imprese che aderiscono a questo PROSPEX dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività (03 settembre 2018). Al momento dell'adesione ITKAM richiederà alle imprese laziali aderenti al progetto di comunicare il numero di P. Iva ed emetterà regolare fattura (con indicazione di Inversione contabile) con pagamento a 5 gg.</p> <p>Nel caso in cui il numero di P. Iva non sia abilitato alle transazioni intercomunitarie o il committente non sia in possesso di P.IVA Agli importi verrà applicata l'IVA tedesca al 19%.</p> <p>I pagamenti dovranno essere tracciabili.</p> <p>Essendo il PROSPEX di durata superiore a sei mesi, il Promotore si avvarrà della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del valore del PROSPEX, a fronte di pagamenti effettuati dalle PMI in misura pari alla quota a loro carico del valore delle attività rendicontate.</p>																																																																																																																																																																																																																					

## **CCIE ITALO CECA**

Camera di Commercio Italo Ceca Matteo Mariani 00420.222 015 300 info@camic.cz [www.camic.cz](http://www.camic.cz)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LA NUOVA EUROPA SCOPRE IL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Turismo, Beni culturali, Agrifood
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Road show commerciale a Praga, Varsavia e Bratislava e incoming buyers in Lazio: progetto integrato di valorizzazione dell'offerta turistica e delle eccellenze territoriali laziali in Repubblica Ceca, Slovacchia e Polonia.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Incontri B2B con operatori del settore selezionati nelle capitali dei tre paesi target</li><li>• Educational tour di buyers nel Lazio</li><li>• Campagna pubblicitaria diffusa: social network, web, collaborazioni esterne con enti e associazioni di categoria.</li></ul>
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Avvio: Giugno 2018 Durata complessiva: 10 mesi (inclusi tempi di preparazione e follow-up) Le attività verranno svolte nel seguente ordine: <ul style="list-style-type: none"><li>• Avviso alle PMI della possibilità di aderire al progetto multi-mercato, raccolta adesioni</li><li>• Preparazione e promozione del road-show</li><li>• Avvio della campagna promozionale presso i canali web e social network</li><li>• Realizzazione del road-show a Praga, Varsavia e Bratislava</li><li>• Valutazione risultati del road-show, educational tour nel Lazio</li><li>• Analisi risultati complessivi</li><li>• Integrazione della campagna promozionale presso le principali testate settoriali</li></ul>
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Costo / 1 azienda: 3.950 € Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 20
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	50% anticipato, entro 30 giorni dalla data di iscrizione su presentazione di regolare fattura anticipata via email. 50% a saldo, entro 30 giorni dalla conclusione del progetto, secondo le modalità indicate nell'Avviso.

## CC-ICRD

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA: Dott. Frisella Giuseppe - 3291550314; 3355234395; 3473616662; 3453047545 – info@cc-icrd.it / presidenza@cc-icrd.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALIAN FASHION Y SOSTENIBILIDAD EN COLOMBIA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	MODA E FASHION DESIGN / CUBA / FILIERA ABBIGLIAMENTO ED ACCESSORI MODA
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'iniziativa ha l'obiettivo di promuovere le aziende laziali del comparto moda su un mercato promettente, quello caraibico e sudamericano, che vive l'acquisto di prodotti Made in Italy come un vero e proprio status symbol. Inoltre la proposta progettuale intende rispondere alla richiesta dei governi latinoamericani di "esportazione" del modello italiano di PMI e distretti industriali, con la creazione di opportunità per le PMI laziali in termini di joint-ventures e trasferimento di know-how, in particolare in settori strategici.
ATTIVITA' PREVISTE	<p>ATTIVITÀ A: Organizzazione di eventi – FASHION SHOW – sfilate e fashion events</p> <p>La partecipazione alla Missione avrà il suo apice di visibilità e promozione con l'organizzazione del: Fashion Show, sfilata di abiti e accessori moda, organizzata a MEDELLIN – COLOMBIA – COLOMBIAMODA – PALACIO DE EXPOSICIONES – PLAZA MAYOR. Si tratterà di una midweek della moda con 3 giorni di glamour con sfilate ed eventi fashion, al solo scopo di promuovere la moda e il design italiani e laziali in particolare. L'occasione costituirà una vetrina importante per i piccoli brand italiani di proporsi in grande stile al mercato caraibico e latino americano.</p> <p>ATTIVITÀ B: Realizzazione di azioni di promozione commerciale BE TO BE DI FILIERE PRODUTTIVE REGIONALI O DI GRUPPI DI PMI con enti colombiani che hanno CON IL SISTEMA DEL MERCATO DI SETTORE IN AREA COLOMBIANA E ATTRAVERSO LA COLOMBIA IN AREA CELAC- AMERICA LATINA</p> <p>Attività C. Temporary Export Manager, per un tempo massimo di 12 mesi. Le aziende partecipanti saranno affiancate nelle attività preparatorie in Italia ed in quelle organizzative nei Paesi obiettivo commerciale, da società di Trading facente parte dell'organizzazione del Promotore il progetto: professionisti conoscitori delle dinamiche commerciali dei paesi obiettivo del progetto. In particolare il TEM: Temporary Export Manager individuato provvederà ad elaborare nel dettaglio la programmazione e la pianificazione del progetto; organizzare efficacemente le risorse umane a propria disposizione; verificare periodicamente lo stato di avanzamento dei lavori.</p> <p>Attività D. servizio di ottenimento registrazione del marchio in uno dei paesi di mercato internazionale a cui è dedicato il progetto ed a scelta della PMI partecipante e servizi di consulenza alla predisposizione ed all'innovazione delle PMI per la loro espansione sui nuovi mercati oggetto del progetto. L'Attività sarà inserita nelle attività preparatorie e complementari di informazione e formazione delle PMI partecipanti al Progetto. L'Attività verrà svolta da Advisor della Camera CC-ICRD specializzato nella tutela della proprietà intellettuale. La Camera CC-ICRD curerà di provvedere a prestare la consulenza, alle Aziende partecipanti, a sostegno dell'innovazione finalizzata al progetto di espansione delle stesse sui nuovi mercati di ogni PMI partecipante al progetto.</p>

ATTIVITA' ACCESSORIE - a latere delle attività principali la CC-ICRD svolgerà le attività ante/durante/dopo l'evento: ricerca di mercato, organizzazione conferenza stampa presentazione progetto; piano comunicazione ufficiale e mediatica progetto ; incontri con le aziende aderenti al progetto, raccolta adesioni ed assistenza tecnica e commerciale alle stesse per la partecipazione; definizione cronoprogramma azioni di progetto e definizione dei dettagli dei contenuti e dei tempi delle stesse; definizione tour aziendali in incoming; identificazione partner stranieri – buyers - ritenuti strategici per il tipo di attività svolta dalla singola impresa partecipante all'evento; utilizzazione reti specifiche che consentano una penetrazione del mercato rapida e flessibile. Individuazione tra i partecipanti all'evento, possibili sinergie tra gli operatori economici operanti nella stessa filiera di approvvigionamento, in modo da creare reti di imprese attraverso le quali le aziende possano presentarsi in modo sinergetico; individuazione opportunità di commercializzazione; promozione percorsi che rappresentino un veicolo per l'internazionalizzazione delle PMI laziali o che operano nel Lazio. Organizzazione e progettazione parte grafica brochure di presentazione del progetto e delle aziende partecipanti e piano comunicazione estero; organizzazione allestimento stand e location; organizzazione work shop B2B; organizzazione incontri istituzionali e di settore; organizzazione azioni collaterali all'evento; organizzazione comunicazione finale report e trend missione; organizzazione esecuzione missione italiana del promotore in outgoing; organizzazione gestione risultati progetto per i singoli partecipanti; organizzazione servizi reception, segreteria generale e missioni outcoming.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il progetto sarà attivato a 1 GIUGNO 2018  Il progetto avrà una durata massima di 12 mesi  Programma e Calendario delle attività  1 Giugno 2018      Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in COLOMBIA per preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e work shop ricezione merci e materiali per l'attività A e B  giugno 2018      Inseediamento della delegazione della CC-ICRD  luglio 2018      Organizzazione attività in loco  22 luglio 2018      Arrivo delegazione imprenditori  23 luglio 2018      Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa  24 luglio 2018      INAUGURAZIONE EVENTO: Seminario: "Sistema Moda Italiana"  24/25/26 luglio 2018      FASHION SHOW – 2 giorni di sfilate brand italiani – SHOW ROOM CC-ICRD c/o FERIA COLOMBIA MODA – PALACIO DE EXPOSICIONES – PLAZA MAYOR – MEDELLIN  24/25/26 luglio 2018      Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda» e WORKSHOP Be To Be  28 luglio 2018      Rientro in Italia delle Aziende partecipanti  28 al 30 luglio 2018      attività CC-ICRD per disbrigo pratiche locali per definizione dell'evento  10 agosto 2018      Customer satisfaction  Settembre 2018      Rendicontazione  Maggio 2019      Valutazione ricadute ad un anno dal WorkShop</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>QUOTA partecipazione: euro 15.000,00 (+ IVA di legge)  La quota comprende tutti i servizi sopra riportati nonché le spese per i trasferimenti aerei A/R per una persona per ciascuna azienda partecipante e la partecipazione alla missione per la durata dell'evento di cui alle attività di progetto.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Coerentemente con le modalità di rendicontazione fissate dall'Avviso Pubblico la CC-ICRD, in qualità di soggetto promotore, provvederà alla stipula di apposito contratto con le PMI aderenti, dal quale si evinca la fornitura dei servizi previsti nel progetto. Successivamente provvederà alla fatturazione dei servizi erogati attraverso l'emissione di apposita fattura riportante la dicitura: POR FESR LAZIO 2014/2020 – REGIONE LAZIO- avviso pubblico Contributi alle PMI del Lazio per la partecipazione ai PROSPEX – Spesa rendicontata al Progetto ITALIAN FASHION Y SOSTENIBILIDAD EN COLOMBIA euro Codice CUP.  Il pagamento delle fatture avverrà esclusivamente attraverso bonifico bancario, ricevuta bancaria o RID secondo la seguente tempistica: • 50% dell'importo pari a € 7.500,00 (+ iva di legge) in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula dell'apposito contratto oppure a scelta della PMI aderente con possibile versamento in quattro ratei :  o euro 2000,00 (+ iva di legge) alla data della stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  o euro 2000,00 (+ iva di legge) alla data del 30° giorno dalla stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  o euro 2000,00 (+ iva di legge) alla data del 60° giorno dalla stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  o euro 1500,00 (+ iva di legge) alla data del 90° giorno dalla stipula del contratto con il Proponente con rilascio fattura;  • 50% dell'importo pari a € 7.500,00 (+ iva di legge) a saldo, coperto dal contributo regionale</p>

## CC-ICRD

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA: Dott. Frisella Giuseppe - 3291550314; 3355234395; 3473616662; 3453047545 – info@cc-icrd.it / presidenza@cc-icrd.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	MODA Y SOSTENIBILIDAD: LAZIO EN REPUBLICA DOMINICANA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	MODA E FASHION DESIGN / REPUBBLICA DOMINICANA/ FILIERA ABBIGLIAMENTO
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'iniziativa ha l'obiettivo di promuovere le aziende laziali del comparto moda su un mercato promettente, quello caraibico e sudamericano, che vive l'acquisto di prodotti Made in Italy come un vero e proprio status symbol. Inoltre la proposta progettuale intende rispondere alla richiesta dei governi latinoamericani di "esportazione" del modello italiano di PMI e distretti industriali, con la creazione di opportunità per le PMI laziali in termini di joint-ventures e trasferimento di know-how, in particolare in settori strategici
ATTIVITA' PREVISTE	<u>ATTIVITÀ A:</u> organizzazione di incontri istituzionali, business matching meetings, ricerca partner, visite aziendali, seminari, workshop. <u>ATTIVITÀ B:</u> organizzazione eventi promozionali (sfilate) ORGANIZZAZIONE DI EVENTI – FASHION SHOW – TRE GIORNI DI SFILATE E FASHION EVENTS <u>ATTIVITÀ C:</u> TEMPORARY EXPORT MANAGER <u>ATTIVITÀ D.</u> Servizio di consulenza nel settore della registrazione, tutela e difesa dei marchi e brevetti e altri attivi immateriali sui mercati internazionali; Servizi di consulenza e di sostegno all'innovazione finalizzati al progetto di espansione sui nuovi mercati.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio: 1 Settembre 2018  Durata complessiva: 6 mesi  Cronoprogramma delle attività  1 Settembre-30 ottobre 2018      Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in RD per preparazione location , definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e work shop ricezione merci e materiali per l'attività A  12 novembre 2018                      Inseediamento della delegazione della CC-ICRD presso Santo Domingo  13 -21 novembre 2018                  Organizzazione attività in loco e conferenza stampa  19 novembre 2018                      Arrivo delegazione imprenditori  20 novembre 2018                      Prove tecniche e organizzative – riunione operativa con gli imprenditori- conferenza stampa  22 Novembre 2018                      INAUGURAZIONE EVENTO : Seminario: “Sistema Moda Italia”  23/24/25 novembre2018                  FASHION SHOW – 3 giorni di sfilate brand italiani  23/24/25 novembre 2018                  Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda»  25 novembre 2018                      WORKSHOP Be To Be presso sedi in Santo Domingo  26 novembre 2018                      Rientro in Italia delle Aziende partecipanti  Dicembre 2018                              Customer satisfaction  Febbraio 2019                              Valutazione ricadute della missione e rendicontazione</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per azienda partecipante è di € 15.000,00  La quota comprende tutti i servizi sopra riportati nonché le spese per i trasferimenti aerei A/R ed ospitalità alberghiera per una persona per ciascuna azienda partecipante e la partecipazione alla missione per la durata dell'evento di cui alle attività previste in progetto.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Coerentemente con le modalità di rendicontazione fissate dall'Avviso Pubblico la CC-ICRD, in qualità di soggetto promotore, provvederà alla stipula di apposito contratto con le PMI aderenti, dal quale si evinca la fornitura dei servizi previsti nel progetto. Successivamente provvederà alla fatturazione dei servizi erogati attraverso l'emissione di apposita fattura riportante la dicitura: POR FESR LAZIO 2014/2020 – REGIONE LAZIO- avviso pubblico Contributi alle PMI del Lazio per la partecipazione ai PROSPEX – Spesa rendicontata al Progetto Moda y Sostenibilidad: Lazio en Caribe euro Codice CUP.  Il pagamento delle fatture avverrà esclusivamente attraverso bonifico bancario, ricevuta bancaria o RID secondo la seguente tempistica: • 50% dell'importo pari a € 7.500,00 in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula del l'apposito contratto;  • 50% dell'importo pari a € 7.500,00 a saldo, coperto dal contributo regionale, previa rendicontazione secondo le disposizioni avviso pubblico.</p>

## FORMA CAMERA

FORMA CAMERA: Dott.ssa Daniela De Vita (Dg); Dott.ssa Elga Marini - 06 571171 - [d.devita@formacamera.it](mailto:d.devita@formacamera.it) [e.marini@formacamera.it](mailto:e.marini@formacamera.it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	“I MERCATI STATI UNITI E CANADA PER LE IMPRESE DELL’AEROSPAZIO”
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Aerospazio/imprese filiera aerospazio / Provincia di Roma
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L’obiettivo principale del progetto è quello di avvicinare le imprese più valide di piccola e media dimensione presenti nella Provincia di Roma a players presenti su 3 dei maggiori mercati mondiali nel settore (Canada – Quebec; Stati Uniti – Texas) tramite un percorso che fornisca loro gli strumenti e le conoscenze necessarie a concludere accordi di business internazionali.</p> <p>La strategia di intervento si fonda sull’identificazione preliminare dei gap tecnologici e delle opportunità di mercato che le PMI del Lazio possono rappresentare per i 3 mercati identificati, rafforzato da un percorso di formazione e accompagnamento all’export che permetta alle imprese beneficiarie di presentarsi con la solidità necessaria per completare un percorso di internazionalizzazione efficace. Gli obiettivi specifici dell’iniziativa riguardano:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•l’identificazione di un gruppo di PMI con potenzialità per i mercati leader del settore, che possano avviare o rafforzare il proprio percorso di internazionalizzazione grazie al supporto della formazione e all’affiancamento di figure specializzate sull’export;</li> <li>•l’individuazione di operatori economici nei Paesi obiettivo che rappresentino l’esatto profilo per permettere alle PMI del Lazio di avviare il proprio percorso di accesso al mercato estero;</li> <li>•l’eventuale predisposizione di percorsi che affianchino progetti comuni con centri di ricerca del Lazio e dei mercati obiettivo come veicolo per l’internazionalizzazione delle PMI e per la futura realizzazione di progetti congiunti con partenariato pubblico-privato;</li> <li>•la proposta di percorsi di internazionalizzazione in rete da parte dei soggetti identificati sul territorio di Roma e del Lazio: l’obiettivo è quello di costituire piccole reti ben specifiche che consentano una penetrazione flessibile e celere sui mercati individuati e su ulteriori progetti futuri.</li> </ul>
ATTIVITA’ PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. PROFILAZIONE IMPRESA PER PRESENTARSI SUL MERCATO: Preparazione PMI all’approccio ai mercati di Canada e Stati Uniti dal punto di vista delle regole di entrata e della presentazione più idonea del proprio prodotto; valutazione specifica dei prodotti e delle modalità di commercializzazione di ciascuna delle imprese.</li> <li>2. IDENTIFICAZIONE OPERATORI ESTERI - Mappatura opportunità specifiche in Canada e Stati Uniti e identificazione 15 operatori aerospazio nei 3 Paesi per incontro a Roma con le imprese beneficiarie.</li> <li>3. EXPORT MANAGER - Messa a disposizione di una figura di Temporary Export Manager che assista l’impresa in tutto ciò che riguarda le proprie specifiche esigenze rispetto all’internazionalizzazione per tutta la durata delle attività.</li> <li>4. FORMAZIONE - Erogazione di moduli di formazione e informazione da parte di qualificati esperti di aerospazio e di mercati esteri rispetto all’internazionalizzazione, all’approccio di rete ai mercati esteri, ai Paesi obiettivo dell’iniziativa.</li> <li>5. EVENTO E INCONTRO B2B CON OPERATORI ESTERI – il momento centrale del progetto: saranno invitati in Italia 15 operatori della filiera aerospaziale da Canada e Stati Uniti per incontri mirati e finalizzati alla conoscenza delle PMI e dei loro prodotti.</li> <li>6. SUPPORTO NELLA CONCLUSIONE DI ACCORDI CON OPERATORI ESTERI – il progetto mira a garantire risultati immediati alle imprese beneficiarie: anche nella fase successiva all’incontro degli operatori</li> </ol>



DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 GIUGNO 2018 – 30 MAGGIO 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 11.124,75 + IVA per singola PMI aderente – di cui 50% a carico della singola PMI Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari ad 8 (otto).
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Per ciò che concerne la parte di costo a carico delle PMI questa sarà corrisposta da ogni singola PMI al soggetto Promotore, con le seguenti modalità: -una prima quota pari al 30% ad avvio progetto; -una seconda quota pari al 40% a 6 mesi dall'avvio del progetto; -la restante quota a saldo entro la data di chiusura delle attività. I pagamenti da parte delle PMI della quota non coperta da contributo dovranno essere effettuate secondo il seguente mezzo di pagamento: Bonifico bancario intestato a: Forma Camera Codice IBAN: IT68C0832703226000000007300

## CCIE PER LA SVIZZERA

Camera di Commercio Italiana per la Svizzera "Fabrizio Macrì - Alessandro Babbini" 0041 0442892324 a.babini@ccis.ch; info@ccis.ch; www.ccis.ch

DENOMINAZIONE PROSPEX	"LAZIO DA SCOPRIRE..." – "DISCOVER LAZIO"
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore/filiera di riferimento: AGRIFOOD; Territorio di riferimento: Regione Lazio, Camera di Commercio Italo Svizzera, Camera di Commercio Italo Tedesca, Camera di Commercio Italo Francese.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo principe del PROSPEX è quello di promuovere l'AGRIFOOD delle aziende laziale nei territori francesi, tedeschi e svizzeri, al fine di instaurare un rapporto duraturo e stabile tra le PMI laziali più disagiate ed i buyer esteri rafforzando l'intesa commerciale e fidelizzando il consumatore finale.
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Programma del PROSPEX:</p> <p>- ATTIVITA' A_INCOMING:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizzazione di incoming di 5 buyers elvetici del comparto alimentare di 2 giorni, 3 pernottamenti (mese: giugno 2018);</li> <li>• Organizzazione di incoming di 5 buyers francesi del comparto alimentare di 2 giorni, 3 pernottamenti (mese: giugno 2018);</li> <li>• Organizzazione di incoming di 5 buyers tedeschi del comparto alimentare di 2 giorni, 3 pernottamenti (mese: luglio 2018).</li> </ul> <p>- ATTIVITA' A_WORKSHOP:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evento di presentazione di 5 aziende laziali a Zurigo (giugno 2018);</li> <li>• Evento di presentazione di 5 aziende laziali a Basilea (giugno 2018);</li> <li>• Evento outgoing di presentazione di 5 aziende a Lyon per contatti con importatori, distributori, ristoratori e momento di Show Cooking con i prodotti delle aziende (giugno 2018);</li> <li>• Evento di presentazione di 5 aziende rivolto ad operatori del settore con cena di degustazione presso ristorante italiano a Lyon (giugno 2018);</li> <li>• Evento di presentazione di 5 aziende laziali a Monaco di Baviera per contatti con importatori, distributori, ristoratori e momento di Show Cooking con i prodotti delle aziende. Prima dell'evento previsto un seminario informativo sul mercato tedesco dell'alimentare che avrà luogo nella medesima location (luglio 2018);</li> <li>• Evento di presentazione rivolto ad operatori del settore con cena di degustazione presso ristorante italiano a Stoccarda (luglio 2018).</li> </ul> <p>- TEM: Temporary Export Manager.</p>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Durata complessiva del PROSPEX: 4 mesi. Data avvio PROSPEX: 01/06/2018 – Data fine PROSPEX: 30/09/2018. Le attività di INCOMING, B2B e WORKSHOP si svolgeranno tra giugno e luglio 2018. Mentre le date per le cene di degustazione e gli SHOW COOKING non sono ancora state fissate in quanto, sulla base delle partecipazioni delle aziende laziali ed in funzione della loro disponibilità, verranno prenotate le location più adatte.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo per ciascuna azienda è pari a € 11.905,34 con Contributo Regionale pari al 50% a fondo perduto il costo netto azienda sarà pari a € 5.952,67. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 15
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	La fatturazione e relativo piano di pagamenti è il seguente: - 50% nel momento in cui viene sottoscritto l'accordo; - 50% restante al momento della rendicontazione del progetto.

## EUROCONSULT S.C.A.R.L.

EUROCONSULT SOC. COOP: Dott. Michele Sabatino - 0935.222599/3358425807 - [info@euroconsultsicilia.eu](mailto:info@euroconsultsicilia.eu) [sabatino.euroconsult@gmail.com](mailto:sabatino.euroconsult@gmail.com)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO: FOOD AND DRINK IN CHINA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Agroalimentare Territorio: Cina Filiera: vino, olio, conserve, cereali, bevande.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo generale del progetto è quello di valorizzare, promuovere e commercializzare i prodotti agroalimentari in Cina in un'ottica di promozione del territorio laziale. Obiettivi specifici sono: - Aumentare il grado di notorietà delle PMI laziali nel mercato Cinese; - Aumentare le percentuali di export nel mercato di riferimento; - Identificare e selezionare operatori della GDO, del canale HO.RE.CA. e buyers, che divengano loro stessi ambasciatori dei prodotti della Regione Lazio; - Presentare i prodotti del Lazio come un "viaggio esperienziale" orientato alla conoscenza dei territori e della cultura di un luogo; - Promuovere e divulgare informazioni sulle sue denominazioni d'origine e indicazioni geografiche mettendo in rilievo i vantaggi ed i pregi dei prodotti di qualità, la sicurezza alimentare e il rispetto dell'ambiente; - Migliorare la capacità di internazionalizzazione delle imprese coinvolte.
ATTIVITA' PREVISTE	<b>Attività A</b> - N. 1 business matching meeting a Beijing; - N. 1 degustazione guidata dedicata ai prodotti del Lazio a Beijing. <b>Attività B</b> - Azioni di promozione del gruppo di PMI nell'ambito della manifestazione fieristica "FHC China" novembre 2018. <b>Attività C</b> - Affiancamento di un Temporary Export Manager per le aziende aderenti al progetto. <b>Attività Accessorie</b> - Servizi di viaggio e soggiorno per il personale dipendente o per gli imprenditori delle PMI beneficiarie (tenendo conto dei parametri di economicità).

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio – 1 giugno 2018 Durata complessiva – n. 7 mesi</p>							
		<b>M1</b>	<b>M2</b>	<b>M3</b>	<b>M4</b>	<b>M5</b>	<b>M6</b>	<b>M7</b>
	<b>ATTIVITA'</b>	<b>Giu</b>	<b>Lug</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Ott</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>
		<b>2018</b>	<b>2018</b>	<b>2018</b>	<b>2018</b>	<b>2018</b>	<b>2018</b>	<b>2018</b>
	<b>Business matching meetings</b>						X	
<b>Seminari e degustazioni guidate</b>						X		
<b>FIERA FHC China</b>						X		
<b>Affiancamento TEM</b>								
<b>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</b>	<p>La quota di partecipazione per ciascuna PMI ammonta a € 14.860,00 + IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.</p>							
<b>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</b>	<p>Alla firma del contratto fra PMI e Promotore (Euroconsult), le singole PMI daranno mandato a Lazio Innova di pagare direttamente alla Euroconsult la quota del 50% dell'investimento, pari a € 7.430,00 (imponibile). Il restante importo sarà pagato direttamente dalle PMI al promotore (Euroconsult). La Euroconsult emetterà quindi alla PMI n. 3 (tre) fatture per un importo totale pari a € 14.860,00 + IVA come segue: - 1^ fattura (luglio 2018) corrispondente al 25% dell'importo pari a € 3.715,00 + IVA; - 2^ fattura (settembre 2018) corrispondente al restante 25% dell'importo pari a € 3.715,00 + IVA; - 3^ fattura (ottobre 2018) corrispondente al 50% dell'importo che Lazio Innova dovrà corrispondere al promotore (Euroconsult) pari a € 7.430,00 + IVA. Si precisa altresì che l'IVA resta interamente a carico della PMI, compresa quella relativa alla terza fattura.</p>							

## MINDING SRL

Minding Stefano Scuratti 0039 02 67813117 info@mindinggroup.com http://mindinggroup.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	GO TO MARKET! IL TUO DESK IN REPUBBLICA CECA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore è relativo alla meccanica, tecnologia per imballaggio automatico e tutte le forniture italiane di avanzato livello tecnologico interessate a sviluppare contatti nei settori automotive, meccanica, elettronica e beni di consumo.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto è di promuovere l'esportazione di beni e servizi delle aziende del Lazio appartenenti al settore della meccanica, tecnologia per imballaggio automatico e tutte le forniture italiane di avanzato livello tecnologico ed interessate a sviluppare contatti nei settori automotive, meccanica, elettronica e beni di consumo in Repubblica Ceca.</p> <p>Nello specifico gli obiettivi perseguiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettere in relazione i punti di forza delle PMI partecipanti con le opportunità del mercato ceco.</li> <li>• Creare un desk Italiano per la durata di dodici mesi in grado di fornire un effettivo supporto di marketing locale</li> <li>• Promuovere con azioni di marketing diretto e relazioni istituzionali i prodotti e servizi delle aziende del sistema Lazio ai player locali dei settori d'interesse;</li> <li>• Promuovere i prodotti e i servizi delle aziende laziali di avanzato livello tecnologico;</li> <li>• Facilitare l'ingresso delle aziende partecipanti nel mercato, creare supporto comunicativo per le specifiche richieste dei principali operatori cechi sviluppando un gruppo di lavoro a livello internazionale;</li> <li>• Incontrare i principali operatori, le istituzioni, le associazioni di settore e i potenziali clienti del mercato della Repubblica Ceca;</li> <li>• Favorire la nascita di relazioni commerciali all'interno del progetto e porre le basi per una continuità operativa oltre i primi dodici mesi: il concetto di processo di internazionalizzazione.</li> </ul> <p>Gli obiettivi di base restano comunque promuovere la tecnologia della meccanica e dalle aziende laziali in settori di alto livello tecnologico e favorire la nascita di relazioni commerciali presentandosi quale sistema con l'appoggio delle istituzioni italiane a Praga.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner, conferenze con associazioni di settore</li> <li>- Promozione commerciale e partecipazione alla fiera "MSV" a Brnò (assistenza e accompagnamento)</li> <li>- Creazione Desk (ad esempio Creazione di una lista di potenziali clienti con telefono, sito internet e mail di riferimento e Definizione date per incontri B2B con le aziende ceche)</li> <li>- Check-up aziendale (ad esempio Analisi della catena del valore e della salute dell'azienda e Confronto sulle strategie export aziendali e definizione di un percorso di sviluppo commerciale estero sul mercato selezionato)</li> <li>- Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica</li> <li>- Studio di mercato settoriale (come Analisi della domanda di prodotti/servizi/soluzioni complesse e</li> <li>- Analisi dell'offerta da parte degli operatori locali/stranieri</li> <li>- Promozione informativa (come stesura e gestione Stesura di uno schema di campagna di comunicazione online)</li> </ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio prevista: 01/06/2018 Durata: 12 mesi Cronoprogramma:												
		giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio
	chek up aziendale	X	X										
	studio settoriale	X	X	X									
	sviluppo business plan	X	X	X									
	incontri con le aziende in Italia	X	X	X									
	costituzione e attività marketing del Desk	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	organizzazione di incontri	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	1° missione estera	X	X	X									
	2° missione estera				X	X	X						
	partecipazione fiera "MSV"					X							
	promozione informativa							X	X	X			
	3° missione estera										X	X	X
monitoraggio, gestione del progetto e reportistica	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione al progetto per ogni azienda aderente è di € 20.000,00 (ventimila/00) oltre IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 7												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Le modalità di fatturazione e pagamento sono le seguenti: € 10.000,00 (diecimila/00) alla firma del contratto. € 1.000,00 (mille/00) ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 10 mesi susseguenti.												

## IACC TEXAS

IACC Texas    Alessia Paolicchi    001.713626 9303    info@iacctexas.com    www.iacctexas.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	LE START UP LAZIALI NEL SETTORE DELLE SCIENZE DELLA VITA - LANDING IN TEXAS
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Start up laziali appartenenti ai settori: -biomedicale/dispositivi medici -Informatica applicata alla biomedicina e ai servizi di assistenza socio-sanitaria -Biotecnologico -Nanotecnologie e materiali avanzati
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo e' quello di supportare le start up del distretto laziale biomedicale ad approcciare il mercato texano, incontrando possibili partner commerciali, nel campo della ricerca, in quello dei venture capital, a seconda della tipologia di prodotto e della fase di avanzamento di ciascuna start up. Al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi sopra specificati, e' prevista l'assistenza di un temporary manager che conosce il mercato americano del settore, e che supporterà le start up a prepararsi al meglio per presentarsi al mercato americano. Successivamente le start up si incontreranno a Roma con una delegazione americana composta da operatori provenienti dal mondo dell'industria, dei venture capital e della ricerca, selezionati con attività di match making rispetto alle attività delle start up laziali. Al termine dell'incoming, ciascuna start up riceverà un documento, action plan in Texas, contenente swot analysis, le possibili opportunità in Texas per ciascuna di loro e la concreta indicazione delle diverse strategie da mettere in atto per l'acquisizione di futuri partners commerciali, nel settore della ricerca o per l'individuazione di finanziatori.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Affiancamento e assistenza da parte di un Temporary manager per un periodo di tre mesi</li><li>• Attività di consulenza per creazione di pitch mirati per il mercato statunitense</li><li>• Realizzazione analisi aziendale e di mercato, specifica per ciascuna start up e focalizzata</li><li>• Rispetto allo stato di avanzamento dell'azienda.</li><li>• Incoming a Roma di operatori (delegazione composta da 4 persone) provenienti dalla ricerca accademica/dagli incubatori/acceleratori/ da aziende del settore biomedicale e attività di b2b, ricerca partner ed eventuali visite aziendali</li><li>• Realizzazione action plan to Texas per ciascuna start up contenente tutte le informazioni per garantire l'espansione sul mercato texano e americano</li></ul>



DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data avvio attività - 1 settembre Durata attività – Dal 1 settembre 2018 al 31 marzo 2019 Cronologia Sett/ott/nov 2018 Assistenza Temporary manager per 3 mesi, analisi aziendale e di mercato, preparazione pitch ad investitori USA Gen 2019 – Incoming a Roma Feb/Mar 2019 – redazione action plan delle start up
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione al Prospex per ogni start up e' pari a euro 10.300 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 6
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	40% al momento della stipula del contratto Saldo entro 10 gg precedenti all'avvio delle attività

## E20 SRL

E20 srl    Elisabetta Lanfranchi0039 035 515488    info@e-venti.com;    www.e-venti.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	A WAY TO KAZAKHSTAN"
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Piccole e medie imprese, appartenenti a tutti i settori, interessate ad avviare un processo di internazionalizzazione: agrofood, alimentare, tessile, industria manifatturiera, macchinari industriali e utensili, impianti industriali e civili, sistemi di riscaldamento e raffreddamento.</p> <p>Il progetto di internazionalizzazione si rivolge in particolar modo al paese del Kazakhstan, paese in cui la nostra azienda ha acquisito esperienza e può vantare di radicati e intesi rapporti commerciali e di rappresentanza.</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Obiettivi: Fornire sostegno alle aziende aderenti al programma, al fine di supportarle nel processo di internazionalizzazione. Nello specifico il progetto ha l'obiettivo di avviare le aziende facilitandone l'inserimento nel mercato kazako, agevolando lo sviluppo di nuovi rapporti commerciali e lo sviluppo di progetti e joint venture in collaborazione con realtà locali e associazioni di categoria nazionali.</p> <p>Strategia: Il processo di avvio all'internazionalizzazione si svilupperà a partire da attività preliminari di ricerca e analisi, studi di fattibilità, al fine di identificare le aree commerciali di interesse.</p> <p>Verranno inoltre identificati figure quali potenziali distributori, clienti e categorie d'interesse per l'azienda. Contestualmente, saranno avviate attività di ricerca di potenziali partner commerciali in Kazakhstan, al fine di presentare l'attività dell'azienda e sviluppare le proprie potenzialità commerciali nel paese.</p> <p>Queste attività verranno svolte da un TEM (Temporary Export Manager) che potrà essere presente direttamente in azienda, al fine di confrontarsi con i responsabili aziendali per individuare aree di interesse e obiettivi specifici. Successivamente, le attività di analisi, studio e ricerca saranno svolte da remoto, in Italia e in Kazakhstan.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Attività A: organizzazione di incontri istituzionali: definizione del target, contatto con le istituzioni locali e nazionali e con le associazioni di categorie di riferimento, logistica e location, servizi linguistici, transfer, assistenza e follow-up, business matching meetings: analisi della realtà aziendale e del contesto commerciale di riferimento, creazione e profilazione di database dedicato, predisposizione e organizzazione degli incontri, logistica e fornitura di servizi accessori (interpreti linguistici), supporto nel follow-up</p> <p>Attività B: •realizzazione di azioni di promozione di filiere produttive regionali, o di gruppi di PMI, nell'ambito di eventi fieristici internazionali: analisi della realtà aziendale e del contesto di riferimento, supporto nella partecipazione a fiere ed eventi di settore.</p> <p>Attività C: •messa a disposizione di un Temporary Export Manager, per un tempo massimo di 12 mesi: attività preliminari di ricerca e analisi, studi di fattibilità, identificazione delle aree commerciali di interesse, report e presentazione degli studi eseguiti, condivisione e definizione della strategia, individuazione delle azioni commerciali da attuare e programma</p>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Inizio attività dal 1 giugno 2018, per una durata complessiva di 12 mesi (fino al 31 maggio 2019).												
		Mese 1	Mese 2	Mese 3	Mese 4	Mese 5	Mese 6	Mese 7	Mese 8	Mese 9	Mese 10	Mese 11	Mese 12
	Analisi della realtà aziendale e degli obiettivi												
	Analisi e studio del contesto di riferimento e definizione dei target												
	Ricerca partner e profilazione database												
	Contatti con istituzioni locali												
	Organizzazione di b2b / visite / eventi promozionali												
	Materiali informativi e promozionali												
	Realizzazione sito web												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota di partecipazione al progetto è pari a 12.000,00 euro per singola azienda. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 6.												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Fatturazione mensile di Euro 1.000,00 + IVA, per 12 mesi, con pagamento anticipato.												

## ARCH. SILVIA GIACHINI TIRANNI

Silvia Giachini Tiranni

Silvia Giachini Tiranni

0039 066623329

arch.giachini@gmail.it

http://sgtiranni.com/home

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALY FOOD AND BEVERAGE EXCELLANCE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore individuato è quello del food and beverage, e più precisamente: vini, liquori, birre artigianali e non, olio di oliva, confetture, cereali, biscotti, prodotti da forno e miele del Lazio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo è quello di far conoscere ed apprezzare la qualità e l'eccellenza dei prodotti Italiani nel settore food and beverage allo scopo di rendere attraenti e quindi commerciabili la qualità e la sicurezza dei prodotti. La caratteristica principale di questo progetto è una strategia di penetrazione del mercato più mirata e focalizzata sul medio e lungo termine. La realizzazione della strategia è garantita dalla presenza stabile nel territorio di riferimenti esperti e professionali.</p> <p>Il progetto prevede quindi un percorso costante, mai interrotto e sostenuto dalla presenza dell'ufficio della Proponente in Cina e di un Temporary Export Manager in Italia.</p> <p>La durata di 12 mesi è sufficiente a consentire una adeguata promozione con riferimento alle due partecipazioni fieristiche, ai due eventi dedicati, ai workshop di presentazione, alla strutturazione di una piattaforma e-commerce ed alle azioni di comunicazione sui social media, fondamentali in Cina. La messa in rete in tempo reale di tutti i dati ed opportunità acquisiti nel periodo di sviluppo del progetto consentirà un immediato aggiornamento ed un monitoraggio costante nei 12 mesi.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Check up in Italia, fattibilità e pianificazione aziendale per la penetrazione nel mercato cinese per ogni PMI beneficiaria; Affiancamento alle aziende di un Temporary Export Manager per 12 mesi per la selezione dei prodotti da esportare, per la preparazione del materiale promozionale e per la preparazione dei documenti relativi ai processi esportativi (trasporto, etichettatura e procedure doganali). Il Temporary Export Manager si occuperà anche del coordinamento delle aziende e delle azioni e della informazione e comunicazione tramite sito WEB; Ideazione, produzione, traduzione (esclusa la stampa) di materiali informativi e promozionali, siti web;</li><li>• Evento kick off in Italia, con l'affiancamento di un Temporary Export Manager, per il coordinamento fra le PMI aderenti al fine di ottimizzare le risorse finanziarie, mettere a punto gli strumenti di promozione e favorire lo sviluppo commerciale delle imprese laziali in Cina; Ricerca di Partner in Cina; Servizi di viaggio: organizzazione delle 2 delegazioni italiane per 1 dipendente della PMI beneficiaria. Per un totale di almeno n. 10 viaggi/evento in Cina. Il contributo si riferisce ad una spesa di € 700,00 per ogni partecipante; Incontri istituzionali in Cina; Partecipazione alla Western Fair di Chengdu (novembre 2018);</li><li>• Partecipazione alla China Food &amp; Drinks Fair di Chengdu (salone e pre-salone) nel mese di marzo 2019 <a href="http://www.cfd.org/">http://www.cfd.org/</a>; Business Match Meeting in Cina durante le fiere proposte;</li><li>• Seminari e workshop in contemporanea agli eventi proposti volti sia ad illustrare le peculiarità di alta-media gamma dei prodotti Food and Beverage Italiani in Cina in concomitanza con gli eventi a Chengdu;</li><li>• Degustazioni con abbinamenti cibo/vino in hotel 5 stelle o in ristoranti qualificati in occasione delle fiere in Cina;</li><li>• Workshop finalizzato alla divulgazione della raccolta di informazioni e contatti e del follow-up anche sugli sviluppi WEB/social;</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 4 giugno Durata complessiva: 12 mesi
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	L'importo totale del PROSPEX per 10 PMI è di € 274.800,00 L'importo unitario per impresa del PROSPEX € 27.480,00, di cui € 13.740,00 rimborsabili una volta approvato il PROSPEX. L'importo previsto per ogni partecipante è di € 13.740,00 una volta dedotti i rimborsi.
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività. La fattura porterà nella dicitura: POR FESR LAZIO 2014/2020 – REGIONE LAZIO- avviso pubblico Contributi alle PMI del Lazio per la partecipazione ai PROSPEX – ITALIAN Per il rimborso del 50% del costo del PROSPEX, le PMI si rivolgeranno direttamente all'Ente finanziatore a seguito dell'unico SAL di rendicontazione redatto al termine delle attività dal Proponente. La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.10 fino ad un massimo di 15.

## CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST

Camera di Commercio Canada Ovest "Ilaria Baldan - Francesca Cavallo " 0039 389 4792761 [ilaria@iccbc.com](mailto:ilaria@iccbc.com); [francesca@iccbc.com](mailto:francesca@iccbc.com) [www.iccbc.com/it](http://www.iccbc.com/it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO MEETS CANADA – LIFE SCIENCES
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto si rivolge a PMI laziali che operano nel settore delle scienze della vita, in particolare (ma non esclusivamente) a: PMI innovative operanti nei comparti produttivi del Farmaceutico, dei Dispositivi biomedicali e diagnostici, delle Biotecnologie e Nanotecnologie, ICT per la biomedicina e per i servizi sanitari; Centri di Ricerca e Università.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto prevede l'organizzazione di attività finalizzate all'internazionalizzazione delle imprese verso il mercato del Canada Occidentale, in particolare della British Columbia. In particolare, il progetto prevede:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- consulenza alle imprese e definizione della linea di intervento</li> <li>2- partecipazione a Interface Health Summit Vancouver</li> <li>3- business matching e ricerca partners</li> </ol> <p>L'obiettivo finale della prima fase di consulenza è quello di definire la linea di intervento dell'impresa, e l'approccio al mercato del Canada ovest, ovvero: ricerca partners, ricerca clienti, ricerca di capitali, sviluppo di altre opportunità di business e di espansione sul mercato estero.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1- consulenza alle imprese e definizione della linea di intervento</li> <li>2- business matching e ricerca partners</li> <li>3- partecipazione a Interface Health Summit Vancouver. L'evento Interface Health Summit (Vancouver, ottobre 2018) <a href="https://interfacesummit.com">https://interfacesummit.com</a> è un evento internazionale annuale che mira a informare, ispirare e connettere soggetti innovatori dell'industria digital health e altri stakeholders chiave dell'industria biomedicale in British Columbia. Le aziende partecipanti potranno prendere parte alla sfida globale <a href="https://interfacechallenge.com/">https://interfacechallenge.com/</a> e inserire una presentazione all'interno dell'agenda dell'evento.</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>L'organizzazione del progetto si articola in quattro azioni principali, che possono essere identificate in:  azione 1- SCOUTING (ADESIONE AZIENDE) (GENNAIO –FEBBRAIO 2018)  azione 2- BUSINESS MATCHING E RICERCA PARTNERS (giugno - ottobre 2018)  azione 3- CONSULENZA PER INTERNAZIONALIZZAZIONE (giugno - ottobre 2018) azione 4- PARTECIPAZIONE A EVENTO INTERFACE HEALTH SUMMIT (ottobre 2018) azione 5- MONITORAGGIO (giugno - dicembre 2018)  Avvio: 1 giugno 2018  Durata: 7 mesi</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per singola PMI partecipante è di EUR 6.000, di cui 3.000€ a carico diretto della PMI aderente al Progetto.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 9.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono a questo PROSPEX dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. Pagamenti da effettuarsi tramite bonifico a fronte di fattura emessa dal soggetto promotore.</p>

## ARCH. SILVIA GIACHINI TIRANNI

Silvia Giachini Tiranni Silvia Giachini Tiranni

0039 066623329

arch.giachini@gmail.it

http://sgtiranni.com/home


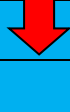


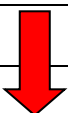
DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALIAN HIGH QUALITY DESIGN
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	La filiera è quella dell'architettura di interni ed arredamento coordinata con la qualità e la sicurezza nel lavoro delle applicazioni dei materiali e dei montaggi. Si intendono esportare non solo i materiali prodotti, ma anche la qualità della cultura del design e la qualità dei dettagli nel suo complesso coordinata con la sicurezza.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo è quello di far conoscere ed apprezzare la qualità dell'architettura di interni ed arredamento italiane allo scopo di rendere attraenti e quindi commerciabili la qualità e la sicurezza dei prodotti del Design Italiano. Le 2 caratteristiche principali di questo sono progetto sono:</p> <p>1) L'esperienza decennale della Proponente nelle delegazioni succedutesi nel territorio del Sichuan ha fatto maturare l'idea che una fiera sia difficilmente sufficiente a far maturare dei reali rapporti commerciali nel Sud Ovest della Cina. Il progetto prevede quindi un percorso costante, mai interrotto e sostenuto dalla presenza dell'ufficio della Proponente in Cina e di un Temporary Export Manager in Italia. La durata di 9 mesi è sufficiente a consentire una adeguata promozione sui social media, fondamentali in Cina e 3 momenti di incontro con possibili partner con visite nelle relative aziende e con la costruzione di rapporti personali di fiducia reciproca che è la base di rapporti economici soddisfacenti e di lunga durata.</p> <p>2) La messa in rete di tutti i dati acquisiti e delle opportunità acquisite tramite conoscenze personali della Proponente ed i social media in tempo reale consente un immediato aggiornamento e monitoraggio costante nei 9 mesi.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Check up, fattibilità e pianificazione aziendale per la penetrazione nel mercato cinese per ogni PMI beneficiaria;</li><li>2. Startup workshop con PMI;</li><li>3. Ricerche di partner cinesi per le imprese;</li><li>4. Costituzione della rete delle PMI con creazione di Sito Web e Social marketing;</li><li>5. Ideazione, produzione, traduzione (esclusa la stampa) di materiali informativi e promozionali, siti web;</li><li>6. Acquisizione e messa in rete delle informazioni e dei dati.</li><li>7. Partecipazione a l'Italy festival di Jienfangbei a Chongqing o evento simile con business mach meeting; organizzazione e servizi di viaggio in Cina; visite aziendali per le ditte di componenti edili e di arredi</li><li>8. Workshop di monitoraggio intermedio con PMI a seguito del due eventi;</li><li>9. Partecipazione alla Western China Fair di Chengdu con business mach meeting organizzazione e servizi di viaggio in Cina;</li><li>10. Organizzazione di incontri B to B e visite aziendali in Chengdu e Chongqing;</li><li>11. Organizzazione della Delegazione incoming con servizi di viaggio con Workshop propositivo con i possibili buyers cinesi individuati;</li><li>12. Monitoraggio continuo delle criticità e delle azioni che hanno portato al successo</li><li>13. Servizi di consulenza e di sostegno all'innovazione finalizzata al progetto di espansione sui nuovi mercati e consulenza volta all'ottenimento e convalida a difesa di brevetti e altri attivi immateriali sui mercati cinesi;</li><li>14. Workshop di valutazione di customer satisfaction.</li></ol>



<b>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</b>	Data di avvio: 1 giugno Durata complessiva: 9 mesi										
	<b>Attività/Mesi</b>	<b>Giu</b>	<b>Lug</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Ott</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Gen</b>	<b>Feb</b>	
	<b>Attività A:</b>										
	<b>A1. Seminari e Workshop in Italia</b>										
	<b>A2. Seminari e Workshop in Cina</b>										
	<b>A3. Organizzazione Incontri Istituzionali</b>										
	<b>A4. Visite Aziendali Outgoing</b>										
	<b>A5. Servizi di viaggio Outgoing</b>										
	<b>Attività B:</b>										
	<b>B1. Azioni di Promozioni di Filiere sui Social Media Cinesi</b>										
	<b>B2. Jienfangbei o evento simile</b>										
	<b>B3. Fiera Western China Fair di Chengdu</b>										
	<b>Attività C:</b>										
	<b>C1. Messa a disposizione di un TEM</b>										
	<b>Attività D:</b>										
	<b>D1. Servizi di Consulenza volti alla difesa dei brevetti</b>										
	<b>Attività Accessorie</b>										
<b>Acc.1. Ideazione, produzione, Traduzione, Sito web</b>											
<b>Acc.2 Messa a disposizione di Piattaforma E-commerce</b>											
<b>Acc.3 Servizi di Viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente o gli imprenditori delle PMI beneficiarie</b>											
<b>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</b>	L'importo unitario per impresa del PROSPEX € 19.655,00, di cui 9.827,50 rimborsabili una volta approvato il PROSPEX, per cui l'importo previsto per ogni partecipante è di € 9.827,50 una volta dedotti i rimborsi. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 4										
<b>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</b>	Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività. La fattura porterà nella dicitura: POR FESR LAZIO 2014/2020 – REGIONE LAZIO- avviso pubblico Contributi alle PMI del Lazio per la partecipazione ai PROSPEX – ITALIAN HIGH QUALITY DESIGN. Per il rimborso del 50% del costo del PROSPEX, le PMI si rivolgeranno direttamente all'Ente finanziatore a seguito dell'unico SAL di rendicontazione redatto al termine delle attività dal Proponente. La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione.										

## CAMERA DI COMMERCIO ITALIA BIELORUSSIA

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA BIELORUSSIA: Dott.ssa Kateryna Rudnitska - 089 726403 - [kateryna.rudnitska@italy-belarus.com](mailto:kateryna.rudnitska@italy-belarus.com)

DENOMINAZIONE PROSPEX	FOODBY – Catena delle Eccellenze delle produzioni Agroalimentari del Lazio in Bielorussia									
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore AgroAlimentare Territorio Repubblica di Belarus – Filiera: Catena del settore delle produzioni Agroalimentari									
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo specifico del presente progetto è la costruzione di un percorso di internazionalizzazione per aziende della Regione Lazio nel settore Agroalimentare in Bielorussia, con particolare riguardo a quelle di produzione di alta qualità, che comprenda attività di ricerca partner, di promozione attraverso due eventi in Minsk ed una strutturazione dell'azienda partecipante attraverso la messa a disposizione di un TEM direttamente sul territorio bielorusso.									
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Le attività principali previste dal progetto sono le seguenti:</p> <p>4. Organizzazione di n.2 eventi promozionali 5. Una attività di ricerca partners e buyers, con incontri d'affari da organizzarsi a Minsk in contiguità con gli eventi di degustazione sopra programmati 6. Fornitura di un Temporary export manager per azienda partecipante per un periodo di tempo di mesi 7 dotato di postazione di lavoro presso l'incubatore italiano di imprese a Minsk della Camera di commercio Italia Belarus. Le attività accessorie previste dal progetto sono le seguenti:</p> <p>Traduzione di materiale informativo e pubblicitario; Certificazioni per il sostegno all'export di prodotti; Servizi di viaggio e soggiorno per il personale dipendente della PMI beneficiaria</p>									
<b>Diagramma Temporale delle Attività</b>		<b>GIU 18</b>	<b>LUG 18</b>	<b>AGO 18</b>	<b>SET 18</b>	<b>OTT 18</b>	<b>NOV 18</b>	<b>DIC 18</b>	<b>GEN 19</b>	<b>FEB 19</b>
	<b>Tipo</b>	<b>Attività</b>								
		avvio progetto Prospex								
P2	attività A	avvio delle attività di ricerca partners								
P1	attività A	primo evento di degustazione								
P1	attività A	secondo evento di degustazione								
P3	attività C	attività di Temporary export Manager								
A2	Attività accessoria 1	avvio delle attività di follow up di filiera - certificazioni								

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01.06.2018. Durata complessiva 9 mesi.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione per azienda partecipante è di euro 35.078,00 +IVA Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>La PMI partecipante paga la sua quota di contributo secondo il seguente schema:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ii. Per quanto riguarda le attività P1-P2-A1-A3: integralmente all'atto della adesione al progetto.</li> <li>iii. Per quanto riguarda l'attività P3: in 7 rate mensili anticipate a partire dal termine degli eventi promozionali per tutto il periodo di durata del progetto</li> <li>iv. Per quanto riguarda le attività A2: per il 50% partire dal termine degli eventi promozionali ed per il restante 50% dopo 5 mesi</li> </ul> <p>Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al progetto fosse tale da superare l'importo complessivo di euro 150.000,00 allora la Camera di Commercio Itala Belarus, ai sensi dell'arti 12 comma 3, presenterà una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del Prospex.</p>

## CONFIMPRESE

Confimprese Mino Dinoi 00 39.334.3340094 mino.dinoi@confimpreseitalia.org www.confimpreseitalia.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	EDILEST PROSPEX
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto EDILEST PROSPEX mira a promuovere l'internazionalizzazione delle PMI e dei liberi professionisti del settore delle costruzioni nell'intero territorio regionale del Lazio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto EDILEST PROSPEX offre alle PMI ed ai liberi professionisti beneficiari un percorso di internazionalizzazione completo, customizzato e logico suddiviso in step consequenziali per massimizzare la loro penetrazione e performance nei mercati di riferimento nell'area dell'Europa dell'Est e Balcanica, segnatamente in due paesi target: Albania e Romania, entrambi mercati molto rilevanti per il settore delle costruzioni italiano. Sulla base del check up iniziale effettuato singolarmente per ogni PMI, verrà effettuata con loro una pianificazione customizzata delle loro attività di internazionalizzazione nei paesi target. Tramite questo strumento, sulla base delle caratteristiche delle aziende, dei prodotti/servizi offerti, delle loro esigenze e potenzialità, si individuerà il paese più adatto e promettente tra i due opzionabili e si affiancherà l'azienda nel compiere le attività di internazionalizzazione previste su quel mercato.
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Le attività previste dal progetto EDILEST PROSPEX sono le seguenti:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Start up workshop con PMI;</li> <li>2. Check up, fattibilità e pianificazione aziendale per l'internazionalizzazione nei paesi target per ogni PMI beneficiaria;</li> <li>3. Percorso di supporto tecnico alla penetrazione nei mercati con Temporary Export Manager;</li> <li>4. Workshop formativo per le PMI;</li> <li>5. Workshop di monitoraggio intermedio con PMI;</li> <li>6. Partecipazione a fiere/expo internazionali in Albania e Romania;</li> <li>7. Organizzazione di incontri BtoB e visite aziendali in Albania e Romania;</li> <li>8. Workshop di valutazione finale con PMI;</li> <li>9. Diffusione informazione e comunicazione.</li> </ol>

La data di avvio del progetto EDILEST PROSPEX è prevista per il 30 Settembre 2018 e la sua durata è di 12 mesi.

Il crono-programma delle attività è il seguente:

Attività	Mese 1	Mese 2	Mese 3	Mese 4	Mese 5	Mese 6	Mese 7	Mese 8	Mese 9	Mese 10	Mese 11	Mese 12
Startup Workshop												
Check up e pianificazione aziendale												
Percorso di supporto alla penetrazione dei mercati												
Workshop formazione ad hoc per PMI												
Workshop di monitoraggio intermedio												
Partecipazione a fiere/expo internazionali												
Organizzazione incontri B2B e visite aziendali all'estero												
Workshop valutazione finale PMI												
Diffusione informazione e comunicazione												

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA,  
CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'

COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il costo di partecipazione al progetto EDILEST PROSPEX per ogni PMI o libero professionista beneficiario è pari a 4.000 euro imponibili, pari al 50% del costo unitario stimato (8.000 euro imponibili). Il restante 50% è a carico della Regione Lazio.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 40.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le PMI e i libero professionisti aderenti al progetto EDILEST PROSPEX pagheranno a Confimprese Italia il 50% del valore unitario previsto per ogni partecipante (4.000 euro ovvero la quota non coperta da contributo regionale) entro e non oltre il 30 Novembre 2018. Per il pagamento il Promotore emetterà regolare fattura ad ogni PMI beneficiaria e il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario dal conto corrente intestato al beneficiario e diretto a Confimprese Italia, riportando nella causale la denominazione e il CUP del progetto. In sede di rendicontazione intermedia SAL e finale le PMI o i libero professionisti beneficiari rilasceranno una dichiarazione attestante il "servizio reso" e daranno specifico mandato a Lazio Innova per erogare direttamente a Confimprese Italia la quota rimanente di spettanza regionale.</p>

## CNA ROMA

CNA: Dott. Claudio Capezzuoli – 06570151 - [capezzuoli@cnapmi.com](mailto:capezzuoli@cnapmi.com)

DENOMINAZIONE PROSPEX	Lazio Food Passport
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Filiera agroalimentare, delle bevande e vitivinicola
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo del Prospex è avviare la commercializzazione in Canada delle eccellenze agroalimentari della nostra Regione con particolare attenzione ai mercati Ho.re.ca, Food Service, Retail Gourmet e in via accessoria grande distribuzione, attraverso azioni promozionali sui buyers e azioni dirette su canali distributivi già individuati e attivi.
ATTIVITA' PREVISTE	Partecipazione a Fiere internazionali, organizzazione di eventi b2b con degustazione, apertura showroom con annesso ufficio commerciale, supporto di un Temporary Export Manager, attività di incoming di buyers su territorio regionale ed altre attività accessorie dedicate alle aziende ed ai loro prodotti nonché altri servizi correlati.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	<p>Il Prospex dedicato al Canada prenderà avvio lunedì 3 settembre 2018 per terminare nel mese di giugno 2019 per una durata complessiva di 10 mesi.</p> <p>Programma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Seminari di orientamento al sistema fiscale e finanziario del Canada Settembre - Ottobre 2018</li> <li>· Realizzazione di una WEB APP dedicata alla promozione ed all'individuazione dei prodotti all'interno dei punti vendita e sviluppo di una azione di web marketing per la promozione del sito web Settembre - Dicembre 2018</li> <li>· Ricerca e consolidamento di partenariati, incontri istituzionali, organizzazione di incoming di buyers canadesi. Settembre - Dicembre 2018</li> <li>· Analisi delle referenze dei prodotti delle aziende partecipanti e normalizzazione del packaging e del materiale di comunicazione. Ottobre 2018</li> <li>· Elaborazione del "Passaporto del prodotto" Ottobre - Novembre 2018</li> <li>· Organizzazione di un evento b2b/workshop nella città di Montreal Novembre 2018</li> <li>· Apertura di un Temporary Shop nella città di Toronto Dicembre 2018 – Giugno 2019</li> <li>· Intervento di Export Manager in affiancamento alle imprese aderenti Dicembre 2018 – Giugno 2019</li> <li>· Partecipazione alla Fiera internazionale SIAL CANADA di Toronto Maggio 2019</li> <li>· Roadshow in incoming di operatori economici canadesi ed evento di presentazione dei prodotti - Maggio 2019</li> </ul>

COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il costo del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 7.400. Poiché alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 3.700</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 25.</p>
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Le imprese che aderiscono dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. La CNA di Roma non essendo soggetto IVA rilascerà una ricevuta. I pagamenti dovranno essere tracciabili. Essendo il Prospex di durata superiore a sei mesi e di valore superiore a € 150.000,00, ci si avvale della facoltà del Promotore di presentare una rendicontazione a SAL.</p>



## CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST

Camera di Commercio Canada Ovest "Ilaria Baldan - Francesca Cavallo " 0039 389 4792761 [ilaria@iccbc.com](mailto:ilaria@iccbc.com); [francesca@iccbc.com](mailto:francesca@iccbc.com) [www.iccbc.com/it](http://www.iccbc.com/it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO MEETS CANADA – START UP E PMI INNOVATIVE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	PMI e start up innovative laziali, vari settori. Il progetto si rivolge a startup e PMI innovative laziali che operino in differenti settori, prevedendo un minimo di 5, e un massimo di 30 aziende partecipanti. Il progetto approccia il percorso di internazionalizzazione delle imprese coinvolte in maniera trasversale rispetto al settore di riferimento, ponendo come priorità la definizione di una strategia personalizzata in base alla fase di sviluppo e agli obiettivi dell'azienda. I settori per cui si prevede una maggiore adesione ai settori prioritari del Canada occidentale sono: biomedicale, cleantech, sicurezza e aerospace, energia, agritech, fintech.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	La città di Vancouver e` diventata negli ultimi anni uno dei principali centri dell'universo start up nordamericano. Facilitate da un sistema di incentivi federali e provinciali particolarmente interessanti, da una tassazione e una valuta favorevoli, e da una politica immigratoria che agevola il rilascio di visti per investitori e imprenditori stranieri, molte start up hanno scelto Vancouver – che da anni mantiene il primato nelle classifiche internazionali sulla qualità della vita- come propria sede, seguendo la linea già impostata da player come Microsoft, Electronic Arts e Amazon, che hanno stabilito a Vancouver i propri headquarters, portando il livello di competitività della città canadese a livelli globali.
ATTIVITA' PREVISTE	In particolare, il progetto prevede un approccio in due fasi: 1- consulenza alle imprese e definizione della linea di intervento 2- organizzazione evento di promozione durante la Vancouver Start Up week <a href="http://www.vanstartupweek.ca">www.vanstartupweek.ca</a> L'obiettivo finale della prima fase di consulenza è quello di definire la linea di intervento dell'impresa, e l'approccio al mercato del Canada ovest e sarà sviluppata assieme al partner di progetto Quantum Leap. Quantum Leap <a href="http://www.quantumleap-ip.com">www.quantumleap-ip.com</a> (QL) è Advisor Tecnologico e Broker di diritti di IP, quali brevetti, modelli di design, copyrights e marchi in Italia e all'estero.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio delle attività: 1 giugno 2018  Durata: 6 mesi  azione 1- adesione aziende (GENNAIO –FEBBRAIO 2018)  azione 2- BUSINESS MATCHING E RICERCA PARTNERS (GIUGNO-LUGLIO 2018)  azione 3- CONSULENZA PER INTERNAZIONALIZZAZIONE (LUGLIO AGOSTO 2018)  azione 4- ORGANIZZAZIONE SEMINARIO IN VANCOUVER START UP WEEK (SETTEMBRE 2018)  azione 5- MONITORAGGIO (GIUGNO NOVEMBRE 2018)</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per singola PMI partecipante è di € 10.000, di cui € 5.000 a carico diretto della PMI aderente al progetto.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono a questo PROSPEX dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. Pagamenti da effettuarsi tramite bonifico a fronte di fattura emessa dal soggetto promotore</p>

## CONFIMPRESE

Confimprese Mino Dinoi 00 39.334.3340094 mino.dinoi@confimpreseitalia.org www.confimpreseitalia.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	EDILALBA PROSPEX
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto EDILALBA PROSPEX mira a promuovere l'internazionalizzazione delle PMI e dei liberi professionisti del settore delle costruzioni nell'intero territorio regionale del Lazio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto EDILALBA PROSPEX offre alle PMI ed ai liberi professionisti beneficiari un percorso di internazionalizzazione completo, customizzato e logico suddiviso in step consequenziali per massimizzare la loro penetrazione e performance nei mercati di riferimento neli'area Balcanica, segnatamente in Albania mercato molto rilevante per il settore delle costruzioni italiano. Sulla base del check up iniziale effettuato singolarmente per ogni PMI, verrà effettuata cbn loro una pianificazione customizzata delle loro attività di internazionalizzazione nel paese target.</p> <p>Obiettivi generali del progetto sono:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Suppmiare tecnicamente le PMI del territorio laziale attive nel settore delle costruzioni per internazionalizzarsi e penetrare commercialmente i mercati albanesi;</li><li>2. Creare e promuovere una rete tenitoria:le e settoriale di imprese per facilitare l'integrazione della filiera, valorizzare competenze e eccellenze per ampliare le possibilità di accesso ai mercati esteri target;</li><li>3. Supportare attraverso processi di internazionalizzazione di filiera la creazione di rapporti commerciali volti alla crescita dimensionale delle imprese, allo sviluppo del fatturato, alla creazione di nuova occupazione per il rilancio del territorio e del settore.</li></ol>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Le attività previste dal progetto EDILALBA PROSPEX sono le seguenti:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Start up workshop con PMI;</li><li>2. Check up, fattibilità e pianificazione aziendale per l'internazionalizzazione nei mercati target albanesi per ogni PMI beneficiaria;</li><li>3. Percorso di supporto tecnico alla penetrazione nei mercati con Temporary Export Manager;</li><li>4. Workshop formativo per le PMI;</li><li>5. Workshop di monitoraggio intermedio con PMI;</li><li>6. Partecipazione a fiere/expo internazionali in Albania; /</li><li>7. Organizzazione di incontri BtoB e visite aziendali in Albania;</li><li>8. Workshop di valutazione finale con PMI;</li><li>9. Diffusione informazione e comunicazione.</li></ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>La data di avvio del progetto EDILALBA PROSPEX è prevista per il 30 Settembre 2018 e la sua durata è di 8 mesi</p>									
	Attività	Mese 1	Mese 2	Mese 3	Mese 4	Mese 5	Mese 6	Mese 7	Mese 8	
	Startup Workshop									
	Check up e pianificazione aziendale									
	Percorso di supporto alla penetrazione dei mercati									
	Workshop formazione per PMI									
	Workshop valutazione intermedia									
	Partecipazione a fiere/expo internazionali									
	Organizzazione incontri B2B Albania									
	Workshop valutazione finale PMI									
	Diffusione informazione e comunicazione									
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo di partecipazione al progetto EDILALBA PROSPEX per ogni PMI o libero professionista beneficiario è pari a 4.000 euro imponibili, pari al 50% del costo unitario stimato (8.000 euro imponibili). Il restante 50% è a carico della Regione Lazio. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 25.</p>									
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le PMI e i libero professionisti aderenti al progetto EDILALBA PROSPEX pagheranno a Confimprese Italia il 50% del valore unitario previsto per ogni partecipante (4.000 euro ovvero la quota non coperta da contributo regionale) entro e non oltre il 30 novembre 2018. Per il pagamento il Promotore emetterà regolare fattura ad ogni PMI beneficiaria e il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario dal conto corrente intestato al beneficiario e diretto a Confimprese Italia, riportando nella causale la denominazione e il CUP del progetto. In sede di rendicontazione intermedia SAL e finale le PMI o i libero professionisti beneficiari rilasceranno una dichiarazione attestante il "servizio reso" e daranno specifico mandato a Lazio Innova per erogare direttamente a Confimprese Italia la quota di spettanza regionale rimanente.</p>									

## STUDIO DEL SORBO SRL

Studio Del Sorbo Alessandro Ruggeri 0039 335 34 40 66 info@studiodelsorbo.it www.studiodelsorbo.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	ELU – Enogastronomia Laziale in Ungheria
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Filiera agroalimentare, delle bevande e vitivinicola
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L’obiettivo generale del progetto è quello di potenziare le aziende laziali che intendono internazionalizzarsi offrendo loro la possibilità concreta di verificare la predisposizione del mercato ungherese nei confronti dei propri prodotti in occasione dell’evento e delle attività promozionali successive attivate nel paese target Ungheria. E’ assolutamente fondamentale specificare che il presente progetto nasce con lo scopo, sia dello Studio Del Sorbo che dei suoi partner e fornitori, di investire in un’azione sostenibile nel medio lungo periodo. Gli strumenti e le partnership finanziati dal progetto sono destinati a realizzare uno stabile processo inizialmente di esportazione verso il paese target Ungheria, successivamente di apertura verso diversi mercati internazionali fino ad arrivare ad una generale internazionalizzazione delle aziende. Per far comprendere fino in fondo l’obiettivo finale del progetto ELU occorre fare un esempio quasi scolastico, quello relativo al “prodotto porchetta”. Considerando che l’Ungheria esporta carne suina in Italia e che il costo di produzione dei suini è notevolmente più basso, si capisce immediatamente come esportare porchetta in Ungheria, allo stato attuale in cui il consumatore non conosce il prodotto, sarebbe inutile perché il prezzo sarebbe eccessivamente alto. Dopo aver verificato (attraverso il progetto) l’apprezzamento del pubblico per il prodotto porchetta, sarebbe molto più proficuo e vantaggioso per un’azienda laziale interessata realizzare uno stabilimento di produzione di porchetta con suini autoctoni che rifornisca sia il mercato ungherese che quello romeno, austriaco, slovacco, Polacco e Ceco a prezzi competitivi. Obiettivo finale del presente progetto, quindi, non è quindi, un mero aumento dell’esportazione dei prodotti ma attivare dei processi di internazionalizzazione in cui le aziende italiane portino know how e capitali per integrare i propri processi produttivi e commerciali in un’ottica internazionale.</p>
ATTIVITA’ PREVISTE	<p>progetto sviluppa 4 attività principali:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1.</b> Le Attività di international <b>assessment aziendale</b>, consentiranno alle aziende di conoscere i propri fabbisogni funzionali per poter gestire al meglio le attività del progetto e le future attività di internazionalizzazione, in particolare verranno svolte le seguenti attività: - Presentazione del paese, del progetto ed info-formazione di allineamento sui concetti chiave del marketing internazionale delle pmi; - un’analisi dei fabbisogni organizzativi aziendali in funzione delle attività di internazionalizzazione</li> <li><b>2. Il Festival dell’enogastronomia laziale</b> a Budapest verrà realizzato con il supporto della Camera di Commercio italiana in Ungheria e con la collaborazione del ristorante Il Pomo d’oro, il cui proprietario, Enrico Annoni gestendo alcuni programmi TV in Ungheria gode di ampia popolarità. Il Festival sarà costituito da 3 giorni di eventi e degustazioni culinarie in cui le aziende aderenti potranno portare i propri prodotti per degustazioni e per valutare le risposte dei potenziali clienti</li> <li><b>3.</b> Sfruttando la presenza delle aziende laziali, durante il periodo della manifestazione verranno organizzati <b>business meeting e visite aziendali</b>. Gli operatori da incontrare saranno selezionati in base alle differenti esigenze aziendali individuate in fase di assessment e di preparazione al festival. Si prevede l’Organizzazione di almeno 2 visite guidate presso GDO, piattaforme logistiche e operatori HORECA rappresentativi. Incontri e B2B nelle colazioni o aperitivi a seguito delle visite aziendali.</li> <li><b>4. Realizzazione di uno show room</b> temporaneo, nei locali attigui al Pomo D’oro in cui sarà possibile far presentare e successivamente far degustare i prodotti ai potenziali clienti o distributori. Il personale del Pomo D’oro spiegherà in lingua</li> </ol>

	<p>ungherese le caratteristiche dei prodotti. I potenziali clienti lasceranno i propri recapiti e oltre a ricevere le presentazioni aziendali in italiano, ungherese ed inglese, se dimostreranno interesse per i prodotti, saranno contattati direttamente dalle aziende (col supporto dei consulenti dello Studio Del Sorbo) per ricevere gli ordini</p>
<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il progetto partirà nel mese di giugno 2018 e termineranno nel mese di novembre. Le 4 fasi di attività si succederanno come segue:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Assessment e info-formazione: da mese 1 a mese ii (giugno-agosto)</li> <li>2. Festival del cibo laziale in Ungheria: mese 4 (agosto)</li> <li>3. Business meeting: da mese 3 a mese 6</li> <li>4. Spazio degustazione / show room: da mese 3 a mese 6</li> </ol>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota di adesione al progetto è di 10.000 euro per ciascuna azienda Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Al momento dell'adesione al progetto, Studio Del Sorbo fatturerà alle aziende il 50% (5.000 euro) della quota di adesione pagabile in 2 tranches: la prima immediatamente, la seconda dopo 40 giorni. Nel caso in cui dovessero aderire più di 10 aziende, una volta realizzato il Festival dei prodotti enogastronomici laziali in Ungheria, sarà presentata una rendicontazione a SAL Lazio Innova. Le aziende che vorranno partecipare direttamente alle missioni, ai B2B e ad ogni altra iniziativa di progetto da svolgersi sul territorio ungherese saranno chiamate a sostenere integralmente le spese per il volo e l'hotel. Il proponente si occuperà dell'organizzazione logistica, per cui le aziende potranno acquistare direttamente voli ed hotel, oppure affidarsi al proponente che chiederà i relativi importi in anticipo.</p>

## EUROCONSULT S.C.A.R.L.

EUROCONSULT SOC. COOP: Dott. Michele Sabatino - 0935.222599/3358425807 - info@euroconsultsicilia.eu sabatino.euroconsult@gmail.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO'S WINES GO TO CHINA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Agroalimentare Territorio: Cina Filiera: Vitivinicola
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<ul style="list-style-type: none"><li>- Valorizzare, promuovere e commercializzare i prodotti vitivinicoli, in un'ottica di promozione del territorio (Terroir) laziale e delle aree di produzione delle DOC, DOCG e IGP.</li><li>- Promuovere le produzioni vinicole delle aziende aderenti al Prospex ed il suo territorio direttamente sul mercato cinese aumentando il grado di notorietà e conoscenza delle stesse.</li><li>- Promuovere la commercializzazione dei prodotti vitivinicoli delle imprese partecipanti aumentando le percentuali di export sul mercato di riferimento.</li><li>- Identificare e selezionare operatori della GDO, del canale HORECA, buyers, importatori, proprietari e gestori di enoteche, che divengano loro stessi ambasciatori del vino laziale.</li><li>- Presentare il vino come un "viaggio esperienziale" orientato alla conoscenza dei territori e della cultura di un luogo.</li><li>- Promuovere e divulgare informazioni sulle sue denominazioni d'origine e indicazioni geografiche mettendo in rilievo i vantaggi ed i pregi dei prodotti di qualità, la sicurezza alimentare e il rispetto dell'ambiente.</li></ul>
ATTIVITA' PREVISTE	Attività B - Azioni di promozione del gruppo di PMI nell'ambito della manifestazione fieristica "International wine & spirits fair". Attività C - Messa a disposizione di un Temporary Export Manager per le aziende aderenti al progetto. ATTIVITÀ ACCESSORIE - Servizi di viaggio e soggiorno per il personale dipendente o per gli imprenditori delle PMI beneficiarie (tenendo conto dei parametri di economicità).

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio – 1 Giugno 2018 Durata complessiva – n. 6 mesi						
	<b>ATTIVITA'</b>	<b>M1- Giu 2018</b>	<b>M2 - Lug 2018</b>	<b>M3 - Ago 2018</b>	<b>M4 - Set 2018</b>	<b>M5 - Ott 2018</b>	<b>M6 - Nov 2018</b>
	<b>FIERA Hong Kong</b>						
	<b>Affiancamento TEM</b>						
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota di partecipazione per ciascuna impresa partecipante ammonta a € 10.800,00 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.						
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Alla firma del contratto fra PMI e Promotore (Euroconsult), le singole PMI daranno mandato a Lazio Innova di pagare direttamente alla Euroconsult la quota del 50% dell'investimento, pari a € 5.400,00 (imponibile). Il restante importo sarà pagato direttamente dalle PMI al promotore (Euroconsult).</p> <p>La Euroconsult emetterà quindi alla PMI n. 3 (tre) fatture per un importo totale pari a € 10.800,00 + IVA come segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1^ fattura (giugno 2018) corrispondente al 25% dell'importo pari a € 2.700,00 + IVA;</li> <li>- 2^ fattura (settembre 2018) corrispondente al restante 25% dell'importo pari a € 2.700,00 + IVA;</li> <li>- 3^ fattura (novembre) corrispondente al 50% dell'importo che Lazio Innova dovrà corrispondere al promotore (Euroconsult) pari a € 5.400,00 + IVA.</li> </ul> <p>Si precisa altresì che l'IVA resta interamente a carico della PMI, compresa quella relativa alla terza fattura.</p>						



## MINDING SRL

Minding Stefano Scuratti 0039 02 67813117 info@mindinggroup.com http://mindinggroup.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	POLONIA – IL MERCATO DA SCOPRIRE PER LE ECCELLENZE AGROALIMENTARI DELLA REGIONE LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore d’interesse è quello Agrifood. Le attività previste sono volte alla promozione dei prodotti agroalimentari tipici del Lazio in Polonia. Il progetto vuole sostenere anche le aziende delle zone terremotate dal momento che in Polonia c’è una particolare sensibilità al tema. In particolare le filiere interessate sono quelle collegate con la produzione, la trasformazione e la distribuzione dei prodotti tipici delle PMI partecipanti. (Con esclusione delle aziende del settore della produzione primaria dei prodotti agricoli e a condizione che la loro attività non sia collegata a conferimenti da parte di produttori agricoli primari).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Far conoscere le eccellenze agroalimentari del Lazio in un’area geografica dove il Made in Italy è molto ricercato. Educare gli operatori del settore al corretto utilizzo dei prodotti italiani. Favorire la presenza stabile delle PMI laziali nel mercato polacco. Favorire la nascita di relazioni commerciali tra le PMI del Lazio e gli operatori polacchi. La strategia prevede la promozione delle PMI attraverso la partecipazione alla fiera internazionale “Polagra Food”, il Salone Internazionale dei prodotti alimentari più importante in Polonia che avrà luogo a Poznań nel periodo di maggio 2019, per avvicinare il mercato e l’organizzazione di 3 eventi promozionali con un pubblico di operatori del settore selezionato e un’agenda personalizzata di incontri d’affari per favorire la nascita di relazioni commerciali con i principali players polacchi. Minding si avvarrà della collaborazione del proprio partner in loco Core, società specializzata nelle operazioni di internazionalizzazione con sede a Varsavia. Inoltre il progetto sarà supportato dalla Camera di Commercio e dell’Industria italiana in Polonia (CCIIP).</p> <p>Nello specifico gli obiettivi perseguiti sono:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Far conoscere le aziende partecipanti ad un numero di operatori adeguatamente selezionato e riconosciuto come riferimento in Polonia;</li><li>• Promuovere i prodotti agroalimentari tipici del Lazio;</li><li>• Promuovere la conoscenza dei prodotti vitivinicoli, oleari, caseari e caffè attraverso iniziative quali seminari e percorsi di degustazione (tasting) riservati agli operatori selezionati e invitati, per accompagnare i players polacchi nella conoscenza ed arricchire le loro capacità di uso dei prodotti all’interno della cucina polacca;</li><li>• Incontrare i principali operatori e i potenziali clienti del mercato polacco;</li><li>• Favorire la nascita di relazioni commerciali fra gli operatori polacchi e italiani.</li></ul>
ATTIVITA’ PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Check up aziendale</li><li>2. Eventi promozionali a Poznań, Varsavia, Cracovia: dimostrazioni, seminari e degustazioni</li><li>3. Partecipazione alla fiera “Polagra Food”</li><li>4. Supporto logistico per la spedizione dei prodotti</li><li>5. Supporto nella predisposizione e traduzione di materiali informativi e promozionali (per i tre eventi e la fiera)</li><li>6. Servizi di viaggio e soggiorno</li><li>7. Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica</li></ol>

	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno
	FASE 1									
Check up aziendale	x	x	x							
Organizzazione e prenotazione eventi	x	x	x							
Prenotazione stand	x	x	x							
Organizzazione e supporto logistico per la spedizione di prodotti	x	x	x							
Organizzazione e prenotazione servizi di viaggio	x	x	x							
Monitoraggio e gestione del progetto	x	x	x							
	FASE 2									
Organizzazione eventi				x	x	x				
Organizzazione fiera				x	x	x				
Organizzazione e supporto logistico per la spedizione di prodotti				x	x	x				
Supporto nella predisposizione e traduzione di materiali informativi e promozionali				x	x	x				
Monitoraggio e gestione del progetto				x	x	x				
	FASE 3									
Viaggio e soggiorno in Polonia									x	
Eventi promozionali a Poznań, Varsavia, Cracovia									x	
Pubblicazione evento su una rivista specializzata							x	x	x	x
Fiera Polagra Food									x	
Supporto logistico per la spedizione dei prodotti							x	x	x	
Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica							x	x	x	x
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di avvio prevista è il 15 settembre 2018, per una durata complessiva di 9 mesi									
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 20.000,00 (ventimila/00) oltre IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10									
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Le modalità di fatturazione e pagamento sono le seguenti: € 13.000,00 (diecimila/00) alla firma del contratto. € 1.000,00 (mille/00) ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 7 mesi susseguenti.									

## CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA

CNA: Dott. Claudio Capezzuoli – 06570151 - capezzuoli@cnapmi.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO GOLF DESTINATION
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il Progetto si rivolge alle imprese della filiera turistica. In particolare a quelle rivolte all'accoglienza, alla vendita di prodotti turistici regionali e nazionali di incoming e ai circoli di Golf operanti nella Regione Lazio.</p> <p>I settori coinvolti sono i seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Tour Operators di incoming</li><li>• Alberghi</li><li>• Ricettività extralberghiera</li><li>• Circoli di Golf</li><li>• Associazioni Culturali e Operatori turistici in genere</li><li>• Agenzie di Viaggio</li><li>• Bus operators e Ncc</li></ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il PROSPEX ha l'obiettivo di far in modo che le imprese della filiera turistica possano cogliere le prospettive offerte dallo sviluppo a livello mondiale del turismo legato al golf.</p> <p>Si tratta del primo intervento strutturato di attività di marketing dedicate al posizionamento ed alla commercializzazione del prodotto turistico regionale verso il target Golf nel mondo. I principali mercati di riferimento sono il Nord Europa, gli USA e la Cina. Sono previsti sia incontri B2B che B2C. Le imprese saranno affiancate da un Temporary Export Manager con una esperienza trentennale nel settore del golf e del marketing del turismo</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Organizzazione attività di INCOMING con operatori del NORD EUROPA, USA, CINA</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Partecipazione ad un evento B2B e B2C dedicato al Turismo rivolto agli operatori internazionali (T.O.) quale il WTM di Londra.</li><li>• Partecipazione ad un EVENTO GOLFISTICO INTERNAZIONALE - BRITISH OPEN con stand dedicato alla Regione Lazio.</li><li>• Partecipazione a Fiera Internazionale N.A. Golf Tourism - USA(06/2018)</li><li>• Partecipazione alla fiera IGTM-INTERNATIONAL GOLF TRAVEL MARKET2018.</li><li>• Intervento di un Temporary Export Manager in affiancamento alle imprese aderenti</li><li>• Realizzazione di un Portale per la promozione e commercializzazione nel mondo, al mondo del golf, dell'Offerta Turistica del Lazio.</li><li>• Ideazione, realizzazione grafica e preparazione in più lingue di tutti i materiali informativi e promozionali necessari allo sviluppo delle attività previste dal programma (cataloghi; brochure; etc).</li><li>• Messa a disposizione degli operatori aderenti al progetto di un Software di e-commerce turistico per la vendita dei rispettivi prodotti e servizi</li></ul> <p>Si precisa che agli eventi all'estero parteciperà lo staff di progetto in rappresentanza delle imprese aderenti</p>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il Prospex dedicato al Turismo Golfistico prenderà avvio il 1° giugno 2018 per terminare nel mese di aprile del 2019 per una durata complessiva di 11mesi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giugno 2018 - Aprile 2019</li> </ul> <p>Intervento di un Temporary Export Manager in affiancamento alle imprese aderenti</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giugno 2018 - Aprile 2019</li> </ul> <p>Realizzazione di un Portale per la promozione e commercializzazione nel mondo, al mondo del golf, dell'Offerta Turistica del Lazio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giugno 2018 - Aprile 2019</li> </ul> <p>Ideazione, realizzazione grafica e preparazione in più lingue di tutti i materiali informativi e promozionali necessari allo sviluppo delle attività prevista dal programma (cataloghi; brochure; etc)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giugno 2018 - Aprile 2019</li> </ul> <p>Messa a disposizione degli operatori aderenti al progetto di un Software di e-commerce turistico per la vendita dei rispettivi prodotti e servizi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giugno 2018</li> </ul> <p>National America Golf Tourism - USA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agosto 2018</li> </ul> <p>Partecipazione ad un EVENTO GOLFISTICO INTERNAZIONALE - BRITISH OPEN con stand dedicato alla Regione Lazio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ottobre 2018</li> </ul> <p>Organizzazione attività di INCOMING con operatori del NORD EUROPA, USA, CINA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Novembre 2018</li> </ul> <p>Partecipazione ad un evento B2B e B2C dedicato al Turismo rivolto agli operatori internazionali (T.O.) quale il WTM di Londra</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ottobre - Novembre 2018 (periodo stimato)</li> </ul> <p>Partecipazione alla fiera IGTM-INTERNATIONAL GOLF TRAVEL MARKET</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 7.820,00 Poiché alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 3.910.00</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 22</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività.</p> <p>La CNA di Roma non essendo soggetto IVA rilascerà una ricevuta. I pagamenti dovranno essere tracciabili.</p> <p>Essendo il Prospex di durata superiore a sei mesi e di valore superiore a € 150.000,00, ci si avvale della facoltà del Promotore di presentare una rendicontazione a SAL.</p>

## CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA

CNA: Dott. Claudio Capezzuoli – 06570151 - capezzuoli@cnapmi.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALY HOTELS COLLECTION
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Oggetto della promozione saranno le strutture alberghiere che offrono un'ospitalità innovativa attraverso una nuova visione del concetto di hotellerie: i Boutique Hotel. Si tratta di strutture capaci di offrire un ambiente non convenzionale e intimo nelle quali architettura, ricerca ed estetica si legano con la professionalità e la competenza a favore di un approccio cosmopolita e contemporaneo.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto è quello di sostenere particolari strutture alberghiere italiane, i "Boutique Hotel", penalizzate dalla lentezza della ripresa del mercato nazionale e che hanno la volontà di investire e crescere su mercati internazionali, con lo scopo di promuovere la destinazione Italia ed i loro accurati servizi di accoglienza.</p> <p>Per attuare la promozione e la commercializzazione dei Boutique Hotels, vengono programmate una serie di azioni strategiche nelle aree target: Europa, America e Asia. Tali azioni sono mirate alla realizzazione di futuri accordi con operatori turistici internazionali (tour operator ed agenzie di viaggi) che abbiano interesse a programmare - per i propri clienti- viaggi e soggiorni in Italia.</p> <p>La chiusura di questi accordi, permetterà alle strutture di entrare nella programmazione degli operatori e l'opportunità di comparire nei loro cataloghi (cartacei o elettronici) con la conseguenza di essere messe in vendita sui mercati di riferimento.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	Le azioni saranno composte da 1 mix di attività promozionali che prevedono la partecipazione a workshop, business matching meetings e fiere di settore e visite aziendali che consentano di approfondire meglio la conoscenza dei potenziali clienti.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il progetto inizierà a giugno 2018 e si concluderà a fine maggio 2019. Il programma prevede le seguenti attività:</p> <table border="1" data-bbox="667 113 1794 847"> <thead> <tr> <th>Periodo</th> <th>Azioni</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>giu-18</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profilazione delle imprese che hanno aderito</li> <li>• ETOA City Fair,Londra</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>set-18</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ILTM International Luxury Travel Market America - Messico</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>ott-18</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• IMEX America,Las Vegas</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>nov-18</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ETOA Gem,Londra</li> <li>• World Travel Market,Londra</li> <li>• IBTM World, Barcellona</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>gen-19</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FITUR (FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO) - Madrid</li> <li>• Visite aziendali nel Regno Unito</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>mar-19</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ITB The World's Leading Travel Trade Show- Berlino</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>apr-19</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• WTM World Travel Market Latin America - San Paolo</li> <li>• ATM Arabian Travel Market - Dubai</li> <li>• Visite aziendali ad Abu Dhabi</li> <li>• Visite aziendali in Canada</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>mag-19</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ILTM International Luxury Travel Market Latin America- Travel Week,San Paolo</li> <li>• ILTM International Luxury Travel Market ASIA PACIFIC,Singapore</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	Periodo	Azioni	giu-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profilazione delle imprese che hanno aderito</li> <li>• ETOA City Fair,Londra</li> </ul>	set-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ILTM International Luxury Travel Market America - Messico</li> </ul>	ott-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IMEX America,Las Vegas</li> </ul>	nov-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ETOA Gem,Londra</li> <li>• World Travel Market,Londra</li> <li>• IBTM World, Barcellona</li> </ul>	gen-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FITUR (FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO) - Madrid</li> <li>• Visite aziendali nel Regno Unito</li> </ul>	mar-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ITB The World's Leading Travel Trade Show- Berlino</li> </ul>	apr-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• WTM World Travel Market Latin America - San Paolo</li> <li>• ATM Arabian Travel Market - Dubai</li> <li>• Visite aziendali ad Abu Dhabi</li> <li>• Visite aziendali in Canada</li> </ul>	mag-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ILTM International Luxury Travel Market Latin America- Travel Week,San Paolo</li> <li>• ILTM International Luxury Travel Market ASIA PACIFIC,Singapore</li> </ul>
Periodo	Azioni																		
giu-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profilazione delle imprese che hanno aderito</li> <li>• ETOA City Fair,Londra</li> </ul>																		
set-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ILTM International Luxury Travel Market America - Messico</li> </ul>																		
ott-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IMEX America,Las Vegas</li> </ul>																		
nov-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ETOA Gem,Londra</li> <li>• World Travel Market,Londra</li> <li>• IBTM World, Barcellona</li> </ul>																		
gen-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FITUR (FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO) - Madrid</li> <li>• Visite aziendali nel Regno Unito</li> </ul>																		
mar-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ITB The World's Leading Travel Trade Show- Berlino</li> </ul>																		
apr-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• WTM World Travel Market Latin America - San Paolo</li> <li>• ATM Arabian Travel Market - Dubai</li> <li>• Visite aziendali ad Abu Dhabi</li> <li>• Visite aziendali in Canada</li> </ul>																		
mag-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ILTM International Luxury Travel Market Latin America- Travel Week,San Paolo</li> <li>• ILTM International Luxury Travel Market ASIA PACIFIC,Singapore</li> </ul>																		
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 13.200,00. Poiché alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 6.600,00. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 13.</p>																		
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. La CNA di Roma non essendo soggetto IVA rilascerà una ricevuta. I pagamenti dovranno essere tracciabili. Essendo il PROSPEX di durata superiore a 6 mesi, ci si avvale della facoltà del Promotore di presentare una rendicontazione a SAL.</p>																		

## CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA

CNA: Dott. Claudio Capezzuoli – 06570151 - capezzuoli@cnapmi.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	IL MADE IN ITALY IN EST EUROPA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto si rivolge alle piccole e medie imprese della regione Lazio operanti in due diversi settori: quello dell'edilizia (materiali da costruzioni), del cosiddetto "fai da te" (articoli da ferramenta), del giardinaggio e quello agroalimentare (comprese quelle che operano nei settori del biologico e del gluten free).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto è quello di dare a piccole e medie imprese operanti in settori tradizionalmente non tra i più considerati per l'export e l'internazionalizzazione la possibilità di affacciarsi sul mercato dell'Est Europa, con un approccio strutturato e attraverso una ponderata ricerca di mercato e strategie commerciali ben definite.</p> <p>Si vuole cercare di valorizzare il Made in Italy associato alla produzione del "fai da te", degli articoli da giardinaggio, dei materiali da costruzioni, e del settore dell'agroalimentare, attraverso un consapevole e attivo percorso di internazionalizzazione che accompagni le aziende coinvolte nei Paesi dell'Est Europa.</p> <p>Caratteristica principale del progetto sarà quella di promuovere l'eccellenza del Made in Italy dei settori coinvolti nell'area dell'Est Europa, area che si presenta estremamente ricettiva per il tipo di prodotto offerto e che presenta tassi di crescita e sviluppo considerevoli rispetto al resto del continente. Attraverso un percorso differenziato e attento alle singole esigenze dei partecipanti, si valorizzeranno nei Paesi coinvolti le aziende partecipanti, prestando attenzione a strutture e imprese non ancora così solide sul cammino dell'internazionalizzazione.</p> <p>Nello specifico, le aziende coinvolte parteciperanno e saranno promosse presso le due principali Fiere di riferimento dell'area per settore che sono STROYTECH a Plovdiv in Bulgaria per l'edilizia e INDAGRA a Bucarest, Romania, per l'agroalimentare.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop a Roma per la preparazione al mercato e alle opportunità settoriali con le imprese partecipanti.</li><li>• Partecipazione alla Fiera del settore dell'edilizia STROYTECH a Plovdiv in Bulgaria.</li><li>• Partecipazione alla Fiera del settore agroalimentare INDAGRA a Bucarest, Romania.</li><li>• Incontri B2B nei singoli Paesi coinvolti in occasione delle Fiere a cui le aziende parteciperanno.</li><li>• Affiancamento delle imprese da parte di un temporary export manager che guidi ciascuna impresa all'acquisizione degli strumenti di business e di commercializzazione rivolti alla penetrazione dei mercati dell'Est Europa.</li><li>• Viaggio e soggiorno delle imprese partecipanti nel Paese che ospita la Fiera di riferimento.</li></ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>L'intervento avrà una durata complessiva di otto mesi, con inizio nel mese di febbraio 2018 e conclusione nel mese di settembre 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avvio del progetto e profilazione delle imprese che hanno aderito.</li> </ul> <p>&gt; Giugno 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Workshop di formazione per le aziende partecipanti rivolto ai mercati dell'Est Europa, con un focus particolare sui Paesi selezionati per la partecipazione alle Fiere di settore.</li> </ul> <p>&gt; Giugno - agosto 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Partecipazione collettiva delle aziende di settore alla Fiera internazionale del settore dell'edilizia e del fai da te Stroytech a Plovdiv in Bulgaria e organizzazione di specifici incontri e b2b tra le aziende e i partner locali.</li> </ul> <p>&gt; Settembre 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Affiancamento delle imprese che hanno partecipato alla Fiera di Plovdiv da parte di un temporary expert manager che guidi ciascuna impresa alla acquisizione degli strumenti di business e di commercializzazione rivolti alla penetrazione dei mercati dell'Est Europa e che eserciti un'attività di follow-up al termine delle missioni.</li> </ul> <p>&gt; Ottobre -novembre 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Partecipazione collettiva delle aziende di settore alla Fiera internazionale del settore agroalimentare INDAGRA di Bucarest in Romania e organizzazione di specifici incontri e b2b tra le aziende e i partner locali.</li> </ul> <p>&gt; Ottobre - novembre 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Affiancamento delle imprese che hanno partecipato alla Fiera di Bucarest da parte di un temporary export manager che guidi ciascuna impresa alla acquisizione degli strumenti di business e di commercializzazione rivolti alla penetrazione dei mercati dell'Est Europa e che eserciti un'attività di follow-up al termine delle missioni.</li> </ul> <p>&gt; Dicembre 2018- Gennaio 2019</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seminario conclusivo di follow-up a Roma tra le imprese che hanno partecipato al progetto per sostenerle nei rapporti stabiliti con i partner locali e promuovere il network creatosi intorno al Made in Italy in Est Europa.</li> </ul> <p>&gt; Gennaio 2019</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 3.000. Poiché alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 1.500.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 18 di cui 9 relative al settore AGROALIMENTARE e 9 relative al settore FAI DA TE, MATERIALI DA COSTRUZIONI, GIARDINAGGIO</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. La CNA di Roma non essendo soggetto IVA rilascerà una ricevuta. I pagamenti dovranno essere tracciabili.</p> <p>Essendo il PROSPEX di durata superiore a sei mesi, ci si avvale della facoltà del Promotore di presentare una rendicontazione a SAL.</p>



## MINDING SRL

Minding    Stefano Scuratti    0039 02 67813117    info@mindinggroup.com    http://mindinggroup.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	THAT'S WINE – UNA VETRINA IN USA PER SVILUPPARE UN PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il settore d'interesse è quello Agrifood, in particolare, i prodotti vitivinicoli del Lazio. Le attività proposte sono volte alla promozione delle Aziende laziali appartenenti alla filiera della produzione, trasformazione, distribuzione dei prodotti vitivinicoli. (Sono escluse le aziende del settore della produzione primaria dei prodotti agricoli e a condizione che la loro attività non sia collegata a conferimenti da parte di produttori agricoli primari).</p> <p>Aziende target:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aziende di produzione, trasformazione e distribuzione di prodotti vitivinicoli</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Questo progetto si prefigge quindi lo scopo di introdurre le PMI laziali nel mercato americano, promuovere e presentare le Aziende ai distributori del canale retail, favorire l'interscambio commerciale con degli importatori/distributori del mercato americano appositamente selezionati, e, attraverso lo sviluppo di una piattaforma e-Commerce, riuscire a raggiungere direttamente il consumatore USA.</p> <p>A tal fine si prevede la partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "SUMMER FANCY FOOD" che si terrà a cavallo del mese di giugno e luglio 2019 a New York.</p> <p>Inoltre verrà realizzato un workshop b2b in cui le PMI laziali incontreranno operatori specializzati nell'importazione e distribuzione di vini, buyers di catene di supermercati di alta gamma e responsabili acquisti di catene di ristorazione.</p> <p>Infine, verrà realizzata anche una piattaforma e-Commerce, distribuita in esclusiva dalla Italy- America Chamber of Commerce (IACC), per offrire alle PMI l'opportunità di raggiungere direttamente il consumatore USA.</p> <p>Nello specifico gli obiettivi perseguiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Far conoscere le aziende partecipanti ai potenziali players del settore;</li> <li>• Incontrare i principali operatori e i potenziali clienti del mercato americano;</li> <li>• Favorire la nascita di relazioni commerciali;</li> <li>• Promuovere e sviluppare le vendite anche direttamente verso il consumatore finale.</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca partner, workshop b2b.</li> <li>2. Promozione della filiera regionale dei prodotti vitivinicoli e partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "SUMMER FANCY FOOD 2019"</li> <li>3. Messa a disposizione di piattaforme e-Commerce</li> <li>4. Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica e indicazioni operative</li> </ol>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>settembre</th> <th>ottobre</th> <th>novembre</th> <th>dicembre</th> <th>gennaio</th> <th>febbraio</th> <th>marzo</th> <th>aprile</th> <th>maggio</th> <th>giugno</th> <th>luglio</th> <th>agosto</th> <th>settembre</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>FASE 1:</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner, Workshop b2b</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>FASE 2:</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Messa a disposizione piattaforma e-commerce</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> </tr> <tr> <td><b>FASE 3:</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Partecipazione al Summer Fancy Food Show 2019</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>x</td> <td>x</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	<b>FASE 1:</b>														Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner, Workshop b2b	x	x	x	x										<b>FASE 2:</b>														Messa a disposizione piattaforma e-commerce					x	x	x	x	x	x	x	x	x	<b>FASE 3:</b>														Partecipazione al Summer Fancy Food Show 2019										x	x			La data di avvio prevista è l'1 settembre 2018, con durata di 12 mesi.
		settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre																																																																																						
	<b>FASE 1:</b>																																																																																																			
	Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner, Workshop b2b	x	x	x	x																																																																																															
<b>FASE 2:</b>																																																																																																				
Messa a disposizione piattaforma e-commerce					x	x	x	x	x	x	x	x	x																																																																																							
<b>FASE 3:</b>																																																																																																				
Partecipazione al Summer Fancy Food Show 2019										x	x																																																																																									
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il costo di partecipazione al progetto per ogni azienda aderente è di 20.000 € + IVA</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10</p>																																																																																																			
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Le modalità di fatturazione e pagamento sono le seguenti:</p> <p>€ 10.000,00 (diecimila/00) + IVA alla firma del contratto.</p> <p>€ 1.000,00 (mille/00) + IVA ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 10 mesi susseguenti.</p>																																																																																																			

## CONFIMPRESE

Confimprese Mino Dinoi 00 39.334.3340094 mino.dinoi@confimpreseitalia.org www.confimpreseitalia.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	DOLCEVITA FASHION PROSPEX
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il progetto DOLCEVITA FASHION PROSPEX si propone la promozione dell'internazionalizzazione delle PMI e dei liberi professionisti operanti nel settore della moda e degli accessori in una visione olistica delle competenze e della lunga tradizione artigiana del Lazio. A tal fine si è ritenuto necessario rivolgere l'offerta ai cluster di imprese attive nel territorio del Lazio nelle divisioni ATECO 2007: 14 - "Confezione di articoli di abbigliamento; Confezione di articoli in pelle e pelliccia", 15- "Fabbricazione di articoli in pelle e simili", 32 (limitatamente al gruppo I) -"Fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria in metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi / lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale" e 74- "Altre attività professionali, scientifiche e tecniche" (ciroscritto alla categoria 74.10.10 Attività di design di moda e design industriale).</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'Obiettivo Specifico del Progetto è quello di Promuovere le PMI laziali del settore della moda e degli accessori e la loro lunga tradizione artigiana con un processo di internazionalizzazione idoneo a penetrare il mercato di Dubai, e di riflesso degli EAU, nel quale sono presenti in maggior percentuale i c.d. "big spenders".</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Per il raggiungimento dei Risultati proposti il PROGETTO DOLCEVITA FASHION PROSPEX offre le seguenti attività:                      I Workshop partecipativo di Avvio Progetto e una Diagnosi Aziendale per ognuno dei beneficiari del progetto.                      Assistenza tecnica ai beneficiari, incluso un Temporary Export Manager" ed un Tutor, da realizzarsi lungo tutto l'arco di tempo del progetto;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Workshop di formazione all'internazionalizzazione per le PMI basato su 5 moduli per un totale di 24 ore;</li> <li>Organizzazione e servizi di logistica alle PMI per il viaggio e la realizzazione dell'evento promozionale a Dubai;</li> <li>Realizzazione, a Dubai, di un evento di promozione delle PMI sotto forma di rete;</li> <li>Diffusione informazione e comunicazione relativa alle attività di progetto inclusa campagna promozionale sui media a Dubai;</li> <li>- Workshop partecipato di valutazione finale con le PMI e realizzazione di un'indagine Customer Satisfaction</li> </ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>La data di avvio del progetto DOLCEVITA FASHION PROSPEX è prevista per il 30 settembre 2018 e la sua durata sarà di 6 mesi, I.Workshop partecipativo di Awio Progetto)  2.Diagnosi Aziendale (Attività Accessoria)  3.Assistenza tecnica ai beneficiari,incluso un Temporary Export Manager  4.Workshop di formazione per le PMI  5.Organizzazione e servizi di logistica alle PMI per il viaggio e la realizzazione dell'evento promozionale a Dubai  6.Realizzazione di un evento di promozione della rete di PMI a Dubai  7.Visibilità, informazione e comunicazione  8.Workshop partecipato di valutazione finale con le PMI (incluso customer satisfaction</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo di partecipazione al progetto DOLCEVITA FASHION PROSPEX per ogni PMI o libero professionista beneficiario è pari a 5.000 euro imponibili (se previsto dalla legge), pari al 50% del costo unitario di partecipazione (10.000 euro imponibili se previsto dalla legge). Il restante 50% è a carico della Regione Lazio.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le PMI ed i liberi professionisti aderenti al progetto DOLCEVITA FASHION PROSPEX pagheranno a Confimprese Italia il 50% del valore unitario previsto per ogni partecipante (5.000 euro, ovvero la quota non coperta da contributo regionale) entro e non oltre il 30 Novembre 2018. Per il pagamento il Promotore emetterà regolare fattura ad ogni PMI beneficiaria e il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario dal conto corrente intestato al beneficiario e diretto a Confimprese Italia, riportando nella causale la denominazione e il CUP del progetto. In sede di rendicontazione finale le PMI o i libero professionisti beneficiari rilasceranno una dichiarazione attestante il "servizio reso" e daranno specifico mandato a Lazio Innova per erogare direttamente a Confimprese Italia la quota di spettanza regionale rimanente.</p>

## FORTHALIA SRL

Forthalia J. Sebastian Matte Bon 0039 335 5422307 mattebon@forthalia.com www.forthalia.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	F&B Polonia
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Food & Beverage Territorio: Polonia Filiera: PMI produttrici dell'agro alimentare e bevande di tutti i tipi
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto prevede un'insieme di azioni propedeutiche e di accompagnamento che permetterà alle aziende, in forma singola e/o associata di promuovere i propri prodotti nel mercato polacco, sia attraverso presentazioni pubbliche, sia attraverso incontri mirati con buyer e distributori locali interessati ad acquistare i prodotti oggetto delle azioni..
ATTIVITA' PREVISTE	Le attività principali previste sono: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ricerca partners, buyer e distributori</li><li>• Lead generation</li><li>• Visite in Polonia presso aziende potenzialmente interessate all'acquisto</li><li>• Messa a disposizione di Showroom temporanei per dimostrazioni</li><li>• Degustazioni</li><li>• affiancamento TEM</li><li>• Servizi di viaggio e soggiorno nel corso del Salone del Mobile 2019</li><li>• Servizi traduzione e di preparazione di materiale informativo sui prodotti</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01/06/2018 Durata complessiva: 7 mesi Cronoprogramma delle attività:							
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	Avvio del progetto							
	Traduzione e predisposizione materiale promozionale							
	Ricerca partners, buyers, distributori, lead generation							
	Visite Aziendali nel paese target							
	Affiancamento TEM							
	Messa a disposizione di Showroom per dimostrazioni e degustazioni							
	Conclusione del progetto							
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	EUR 6.800,00 + IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8.							
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	50% della quota a carico del beneficiario alla firma del contratto Rimanente 50% della quota a carico del beneficiario 7 giorni lavorativi prima dell'avvio delle attività Modalità di pagamento: bonifico bancario Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al PROSPEX fosse tale da superare l'importo complessivo di EUR 150.000,00 allora Forthalia, ai sensi dell'arti 12 comma 3, potrebbe avvalersi della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta quando sarà raggiunto almeno il 50% del PROSPEX.							

## OPENLABCOMPANY SRL

Open Lab    Laura Colombo    0039 0765389156/ 0039 3331483094    lacolombot@gmail.com    www.openlabcompany.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	PROSPETTIVA D.A.M.S. NORVEGIA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il territorio della Norvegia è quello con l'Indice di sviluppo umano più alto del mondo. Il PIL pro capite della Norvegia nel 2010 era di 84.444 US\$, cioè il secondo al mondo; nel 2016 ha superato i 100.000 US\$, questo grazie alla notevole espansione economica degli ultimi anni dovuta non solo alle tradizionali attività nel settore di produzione di energia idroelettrica, esportazione di materie prime quali legno (dalle numerose foreste), pesce e minerali, ma soprattutto al recente sfruttamento dei giacimenti petroliferi del Mare del Nord che ne hanno fatto il maggior produttore di petrolio dell'Europa Occidentale.</p> <p>La Norvegia riveste una notevole importanza per il nostro Paese. Innanzitutto per le risorse energetiche di cui dispone (che ne fanno il secondo fornitore di petrolio e gas per l'UE), per il ruolo che dall'inizio svolge sulla piattaforma continentale norvegese la nostra ENI e per le opportunità che si dischiudono anche ai nostri subfornitori. Complessivamente, il Made in Italy, soprattutto nei settori della moda, dell'arredamento, della produzione agroalimentare e del turismo culturale, gode presso il consumatore medio norvegese di considerevole fama e prestigio. L'accresciuto benessere delle famiglie norvegesi, registrato negli ultimi anni, ha incrementato la domanda di beni immateriali a valore aggiunto come la cultura, la storia, il sapere, le arti, ecc.. Sussistono pertanto ampi margini di crescita per le nostre aziende in questo ricco mercato di nicchia in settori della filiera culturale come la danza, impianti multimediali, design, architettura eco-compatibile, teatro, realtà virtuale ed aumentata ed incoming turistico culturale.</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto « ProspeXtiva D.A.M.S. Norvegia» dove D.A.M.S. sta per Design, Arte, Musica e Spettacolo, è di stimolare e promuovere i settori creativi, culturali, digitali della nostra Regione ed i settori a loro collegati per rivitalizzarli con azioni che offrano nuove opportunità e che permettano di avviare la realizzazione di futuri accordi con il settore pubblico, enti e/o istituzioni pubbliche norvegesi per la realizzazione di attività creative comuni, così come del settore privato. Attraverso l'organizzazione di Studi, Seminari, Convegni, incontri B2B, in Italia ed in Norvegia OpenLab Company Srl intende creare l'opportunità di incontro e di scambio culturale tra i rappresentanti delle PMI italiane con PMI norvegesi, PMI italiane già presenti in Norvegia e dei rappresentanti di istituzioni pubbliche norvegesi del settore, incentivando lo sviluppo di sinergie e la conclusione di accordi di cooperazione e partenariato.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Il programma verrà svolto nell'arco di dodici mesi, durante i quali saranno svolte le seguenti attività: GIUGNO/LUGLIO 2018</p> <p>A. Attività propedeutiche a seguito dell'Ammissione del Proponente al Catalogo III. –</p> <p>A.1 Insediamento del T.E.M., arch. Luca Ruzza; A.2 WORKSHOP introduttivo del progetto con le PMI aderenti: Primo incontro con le PMI aderenti ove si descriverà il bando e verranno fornite tutte le informazioni relative al Progetto (finalità, tempistiche, organizzazione, ecc.);</p> <p>Eventuale riformulazione e validazione delle attività del Progetto sulla base delle adesioni pervenute ivi compreso l'Osservatorio DAMS Lazio Norvegia" quale servizio di consulenza e di sostegno all'innovazione finalizzato al progetto di espansione sui nuovi mercati. Sede Istituto Norvegese Roma Viale Trenta Aprile, 33, Roma RM</p> <p>A.2.2. MEETING CON PMI e RAPPRESENTANTI NORVEGESI IN ITALIA</p> <p>A.3 PREPARAZIONE CONVENTION IN NORVEGIA –</p>

La data di avvio del Prospex è prevista per il 4 giugno 2018.

La durata massima complessiva è prevista nei 12 mesi dall'avvio del progetto

DATA DI AVVIO, DURATA  
COMPLESSIVA,  
CRONOPROGRAMMA DELLE  
ATTIVITA'

ATTIVITA'	06_09-2018	10_11-2018	12_18-03_2019	04_05-2019	06_07-2019
Attività retribuita T.E.M. 12 mesi	Red	Red	Red	Red	Grey
Seminario orientamento Roma incluso incoming Ospiti Norvegesi e reception Roma	Yellow	Grey	Grey	Yellow	Grey
4 missioni NorvegiaTEM	Red	Red	Red	Red	Grey
Consulenza a sostegno innovazione finalizzata espansione nuovi mercati	Green	Grey	Grey	Green	Grey
1 missione x 6 PMI x 2 pax	Grey	Grey	Grey	Red	Grey
Temporary Office locazione e gestione	Yellow	Orange	Orange	Orange	Grey
Assistenza Logistica in Norvegia	Grey	Grey	Grey	Orange	Grey
Studio «Investire in ...Norvegia»	Green	Grey	Grey	Grey	Grey
Rendicontazione	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue



COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Richiesto 9.900 € + IVA. Importo ammesso €. 9.316,67 + IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 6.
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Evitando richieste di fidejussione, a garanzia della partecipazione delle PMI, chiediamo: •Con la pubblicazione sul Catalogo verrà richiesta, alla PMI, l'adesione al progetto «ProspeXtiva DAMS Norvegia» pagando rispetto all'importo ammesso le seguenti rate: un anticipo di 1.130 € + IVA. In caso di ammissione della stessa PMI, da parte di Lazio Innova, la PMI verserà a OPENLAB Company Srl un saldo dell' anticipo, pari a 2.352,50 Euro + IVA; ( MARZO), per preparazione del dossier di adesione; adesione contrattuale, anticipo spese, ecc.; •Il saldo avverrà con il versamento di 4 quote trimestrali in C/anticipo di 1.458,54 € millequattrocentocinquantotto/54 Euro) + IVA con le seguenti scadenze: APRILE/LUGLIO/OTTOBRE 2018/ GENNAIO 2019;Per una quota singola di adesione, il totale, anticipi compresi, è pari alla quota ammessa di €. 9.316,67 € + IVA. La quota di partecipazione di Lazio Innova, del 50% delle spese sostenibili, IVA esclusa, verrà rimborsata da OpenLab Company Srl alle PMI.

## MINDING SRL

Minding    Stefano Scuratti    0039 02 67813117    info@mindinggroup.com    http://mindinggroup.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	GREEN RUSSIA PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI LAZIALI OPERANTI NEL SETTORE DEL TRATTAMENTO RIFIUTI
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore è relativo alla Green Economy, in particolare il settore del trattamento rifiuti, la loro trasformazione e il riciclo. Le attività previste sono volte alla promozione delle aziende del Lazio che si occupano della produzione di sistemi volti al presidio, al controllo, alla conservazione, alla trasformazione e al riciclo dei rifiuti.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto è di promuovere l'interscambio di beni e servizi nella filiera del trattamento tra le aziende del Lazio e quelle dell'Unione Doganale Euroasiatica, in particolare Russia, Bielorussia e Kazakistan dove vigono le stesse normative in ambito di certificazione di prodotto e in cui molte altre normative tendono all'omogeneizzazione.</p> <p>A tal fine si prevede la partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "Waste Tech" a Mosca (<a href="http://www.waste-tech.ru/ru/">http://www.waste-tech.ru/ru/</a>). Oltre a questo, il partner russo di Minding (IC Trade), con l'obiettivo di promuovere le aziende aderenti, distribuirà il loro materiale promozionale e informativo, ricercherà clienti e prenderà contatto con essi. Contemporaneamente sarà necessario sviluppare una strategia di promozione e comunicazione online. In particolare, la strategia di comunicazione si focalizzerà sulla formazione dei potenziali clienti in modo tale da portarli a conoscenza dei benefici e dei vantaggi ottenibili attraverso l'acquisto di prodotti e di consulenze tecniche in grado di presidiare la catena del trattamento rifiuti in modo migliore rispetto a quanto è al momento disponibile nel mercato russo. Infine verrà organizzato un "viaggio esplorativo" in loco, nei giorni successivi alla fiera, in modo da dare l'opportunità alle PMI partecipanti di avere degli incontri diretti con dei potenziali partner e di poter meglio comprendere le specificità del mercato russo.</p> <p>Nello specifico gli obiettivi perseguiti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mettere in relazione i punti di forza delle PMI partecipanti con le opportunità del mercato russo;</li><li>• Ottenere le certificazioni necessarie;</li><li>• Far conoscere le aziende partecipanti ai potenziali player del settore del trattamento rifiuti e locali;</li><li>• Promuovere i sistemi di presidio della catena del trattamento rifiuti prodotti da aziende laziali, tecnologicamente più avanzati di quelli disponibili nel mercato russo;</li><li>• Formare i potenziali clienti sul loro utilizzo e sui benefici ottenibili;</li><li>• Incontrare i principali operatori e i potenziali clienti del mercato russo;</li><li>• Favorire la nascita di relazioni commerciali.</li></ul>

ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Check up aziendale.</li> <li>2. Mappatura del mercato di riferimento (analisi di mercato, swot analysis, inquadramento normativa locale...).</li> <li>3. Verifica normative locali. 4. Assistenza nella certificazione di prodotto locale EAC.</li> <li>5. Supporto nella preparazione del materiale on line e cartaceo per la comunicazione commerciale.</li> <li>6. Sviluppo strategia di comunicazione online, campagna content marketing e creazione sito internet.</li> <li>7. Promozione commerciale, organizzazione e partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "Waste Tech" a Mosca (4-6 giugno 2019).</li> <li>8. Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner e strategia formazione operatori russi.</li> <li>9. "Viaggio esplorativo" nei tre giorni successivi alla fiera per incontrare i potenziali clienti selezionati.</li> <li>10. Stesura report finale di progetto e inoltro di dati, recapiti, raccomandazioni operative (oltre a reportistica mensile per monitorare l'andamento del progetto).</li> </ol>																																																																																																																																																																									
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>settembre</th> <th>ottobre</th> <th>novembre</th> <th>dicembre</th> <th>gennaio</th> <th>febbraio</th> <th>marzo</th> <th>aprile</th> <th>maggio</th> <th>giugno</th> <th>luglio</th> <th>agosto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>FASE 1</b></td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Check up aziendale</td> <td>x</td><td>x</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Analisi mercato e SWOT Analysis</td> <td>x</td><td>x</td><td>x</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Verifica normativa locale</td> <td>x</td><td>x</td><td>x</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Certificazione di prodotto</td> <td>x</td><td>x</td><td>x</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Supporto preparazione materiale promozionale</td> <td>x</td><td>x</td><td>x</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td><b>FASE 2</b></td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Sviluppo strategia online e sito internet</td> <td></td><td></td><td></td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td></td> </tr> <tr> <td>Promozione commerciale, organizzazione e partecipazione alla fiera TransRussia</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>FIERA "WASTE TECH"</td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner e strategia formazione operatori russi</td> <td></td><td></td><td></td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>"MAGGIO ESPLORATIVO"</td><td>x</td><td></td> </tr> <tr> <td><b>FASE 3</b></td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>report</td> <td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td> </tr> </tbody> </table> <p>La data di avvio è prevista il 1 settembre 2018, per una durata complessiva di 12 mesi.</p>		settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	<b>FASE 1</b>													Check up aziendale	x	x											Analisi mercato e SWOT Analysis	x	x	x										Verifica normativa locale	x	x	x										Certificazione di prodotto	x	x	x										Supporto preparazione materiale promozionale	x	x	x										<b>FASE 2</b>													Sviluppo strategia online e sito internet				x	x	x	x	x	x	x	x		Promozione commerciale, organizzazione e partecipazione alla fiera TransRussia										FIERA "WASTE TECH"			Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner e strategia formazione operatori russi				x	x	x	x	x	x	"MAGGIO ESPLORATIVO"	x		<b>FASE 3</b>													report	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto																																																																																																																																																														
<b>FASE 1</b>																																																																																																																																																																										
Check up aziendale	x	x																																																																																																																																																																								
Analisi mercato e SWOT Analysis	x	x	x																																																																																																																																																																							
Verifica normativa locale	x	x	x																																																																																																																																																																							
Certificazione di prodotto	x	x	x																																																																																																																																																																							
Supporto preparazione materiale promozionale	x	x	x																																																																																																																																																																							
<b>FASE 2</b>																																																																																																																																																																										
Sviluppo strategia online e sito internet				x	x	x	x	x	x	x	x																																																																																																																																																															
Promozione commerciale, organizzazione e partecipazione alla fiera TransRussia										FIERA "WASTE TECH"																																																																																																																																																																
Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner e strategia formazione operatori russi				x	x	x	x	x	x	"MAGGIO ESPLORATIVO"	x																																																																																																																																																															
<b>FASE 3</b>																																																																																																																																																																										
report	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																																																																																																																																																														
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il costo di partecipazione al progetto per ogni azienda aderente è di 20.000 €.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 9</p>																																																																																																																																																																									
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Le modalità di fatturazione e pagamento sono le seguenti:</p> <p>€ 10.000,00 (diecimila/00) alla firma del contratto.</p> <p>€ 1.000,00 (mille/00) ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 10 mesi susseguenti</p>																																																																																																																																																																									

## CNA AREA METROPOLITANA DI ROMA

CNA: Dott. Claudio Capezzuoli – 06570151 - capezzuoli@cnapmi.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO IS LOVE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il progetto "Lazio is Love" si rivolge al settore "wedding" in tutte le sue accezioni: location per cerimonie e matrimoni, alberghi, ristoranti, ville e castelli, società di catering, addobbi floreali, tour operator e agenzie di viaggio, boutique di abiti da cerimonia, negozi di bomboniere e liste nozze, società di servizi per animazione ed intrattenimento, fotografi, noleggi di auto per cerimonie, ecc., e più in generale a tutto il settore "turismo" con particolare attenzione alla conseguente valorizzazione dell'entroterra laziale tradizionalmente escluso dai flussi turistici standard. Uno degli obiettivi, infatti, oltre a quello di creare un'offerta integrata innovativa nel settore specifico, è quello di trasferire ricchezza al territorio e, di conseguenza, creare opportunità lavorative per i soggetti residenti grazie ad un aumento della domanda turistica.</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo di questo progetto è sviluppare con azioni di maggiore efficacia su specifici paesi target un segmento di mercato che presenta grandi opportunità di crescita, quello del wedding tourism.</p> <p>Attraverso l'applicazione di un sistema di business innovativo, e grazie all'applicazione delle nuove tecnologie, verrà sviluppata una importante piattaforma online del mondo dei matrimoni al fine di offrire nei territori target di riferimento (Cina, India, Est Europa e Nord America) un vero sistema di offerta commerciale aggregata per filiera e per territorio sostenendo la concreta possibilità di venire a celebrare il proprio matrimonio nella regione Lazio, in autentico e romantico stile italiano.</p> <p>La realizzazione del progetto consentirà la condivisione di ogni prodotto e servizio online, attraverso i contributi degli operatori di settore e permetterà un'evoluzione continua del progetto e dell'offerta promo-commerciale con un costante aumento di penetrazione nel mercato estero sotto un unico vero motore promozionale che rappresenterà un'offerta integrata e di sistema per i consumatori stranieri, rendendo così la regione Lazio un'area geografica di riferimento per la celebrazione delle nozze di stranieri nel nostro Paese. Grazie ad un'attività di management, altamente qualificata, verrà realizzata una eccellente attività commerciale orientata allo sviluppo e alla gestione di relazioni di partnership con operatori di settore esteri quali Tour operator, giornalisti e blogger che saranno poi direttamente invitati, attraverso degli incoming nel Lazio, a scoprire la regione e le location esclusive oltre che a conoscere le imprese e le opportunità per attivare quei processi di promozione e comunicazione finalizzati ad un migliore posizionamento della destinazione sia commerciale che nella brand country reputation.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Attività Principali "A"</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizzazione di due Incoming per Tour Operator, Wedding Planner, blogger e giornalisti esteri;</li> <li>- Organizzazione di un seminario formativo della durata di 2 giorni sulle tradizioni, i usi e costumi dei paesi target nel tema della celebrazione dei matrimoni.</li> </ul> <p>Attività Principali "B"</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Partecipazione a due fiere di settore individuate tra le più importanti nei territori target che saranno: "China wedding expo" a Shanghai nel mese di luglio 2018 e "Times Asia Wedding Fair" in India a settembre 2108.</li> </ul> <p>Attività di natura Accessoria</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servizio interpreti e traduttori; Realizzazione e progettazione materiale. Realizzazione sito internet/piattaforma web del progetto.</li> </ul> <p>Si precisa che a tutti gli incontri all'estero parteciperà lo staff di progetto in rappresentanza delle imprese aderenti.</p>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>La data di avvio del PROSPEX è prevista per il 1giugno 2018 e la durata complessiva sarà di 11 mesi. L'intervento si concluderà pertanto nel mese di aprile 2019.</p> <p>Prima fase dal 1giugno 2018 al 31agosto 2018</p> <p>Nei primi 2 mesi di attività verrà svolta l'attività di follow up e di programmazione delle attività, realizzazione piattaforma web, il coordinamento imprese ed il seminario formativo per le imprese;</p> <p>Seconda fase dal11uglio 2018 al 30 settembre 2018</p> <p>Inizio attività promozionale all'estero.</p> <p>Terza fase: dal11uglio 2018 al 31ottobre 2018</p> <p>Partecipazione alla prima fiera di settore "China wedding expo" a Shangai nel mese di luglio 2018 ed alla fiera "Times Asia Wedding Fair" in India a settembre 2108. Verifica delle attività in corso;</p> <p>Quarta fase: dal1settembre 2018 al 30 aprile 2019</p> <p>Attività operativa, commerciale e verifica SAL. Nel mese di ottobre 2018 verrà realizzato il primo incoming con i Tour Operator esteri nel Lazio,il secondo incoming tra i mesi di febbraio e marzo 2019 con giornalisti e blogger. Nella fase si conclusione del progetto ci sarà la verifica.</p> <table border="1" data-bbox="651 703 2027 900"> <thead> <tr> <th></th> <th>Giu-18</th> <th>Lug-18</th> <th>Ago-18</th> <th>Sett-18</th> <th>Ott-18</th> <th>Nov-18</th> <th>Dic-18</th> <th>Gen-19</th> <th>Feb-19</th> <th>Mar-19</th> <th>Apr-19</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fase1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fase2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fase3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fase4</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Giu-18	Lug-18	Ago-18	Sett-18	Ott-18	Nov-18	Dic-18	Gen-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	Fase1												Fase2												Fase3												Fase4											
	Giu-18	Lug-18	Ago-18	Sett-18	Ott-18	Nov-18	Dic-18	Gen-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19																																																		
Fase1																																																													
Fase2																																																													
Fase3																																																													
Fase4																																																													
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Categoria A</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agenzie di viaggio;</li> <li>- Società di catering;</li> <li>- Location</li> <li>- Boutique di abiti da cerimonia;</li> <li>- Società di noleggio mezzi (auto,aerei,barche cc.)</li> </ul> <p>La quota di partecipazione per le imprese di categoria A è di € 7.850,00. Poiché alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 3.925,00.</p> <p>Categoria B:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intrattenimento,</li> <li>- Servizi fotografici e video</li> <li>- Bomboniere</li> <li>- Addobbi floreali,</li> </ul>																																																												

	<p>- Attività pirotecniche</p> <p>La quota di partecipazione per le imprese di categoria B è di € 3.600,00. Poiché alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 1.800,00.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 28 di cui 18 appartenenti alla CAT A) e 10 alla CAT B).</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. La CNA di Roma non essendo soggetto IVA rilascerà una ricevuta.</p> <p>I pagamenti dovranno essere tracciabili. Essendo il PROSPEX di durata superiore a sei mesi e di valore superiore a € 150.000,00, ci si avvale della facoltà del Promotore di presentare una rendicontazione a SAL.</p>

## MINDING SRL

Minding Stefano Scuratti 0039 02 67813117 info@mindinggroup.com http://mindinggroup.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	New Technologies are coming – comprensione del mercato e delle opportunità di business negli EAU per le aziende laziali
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore d'interesse è quello relativo alle New Technology, in particolare Droni, Robotica, IT, Smart Cities. Le attività previste sono volte alla promozione delle aziende del Lazio che si occupano della produzione meccanica, dello sviluppo di software e dello sviluppo di applicazioni in questo settore di riferimento.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto è di promuovere le aziende del Lazio operanti nella filiera delle New Technology con particolare riferimento a ciò che riguarda Droni, Robotica, IT e Smart Cities.</p> <p>Lo scopo è quello di favorire la nascita di relazioni commerciali stabili tra le Aziende del Lazio operanti nell'ambito della progettazione, dello sviluppo e della produzione di prodotti, componenti o software utilizzati nei settori sopracitati. A tal fine si prevede la partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "GITEX Technology Week" 14 – 18 ottobre 2018 a Dubai (<a href="https://www.gitex.com/">https://www.gitex.com/</a>). Inoltre, durante i due giorni successivi alla fiera verrà organizzato una missione durante la quale le aziende aderenti al progetto visiteranno la "Dubai Silicon Oasis Free Zone" (<a href="https://www.dsoa.ae/en/">https://www.dsoa.ae/en/</a>) e parteciperanno a dei momenti organizzati esclusivamente per loro con delle figure di spicco, appositamente selezionate, di società operanti nel panorama emiratino e delle istituzioni principali. Attraverso questi incontri le Aziende potranno comprendere appieno le necessità e le peculiarità del mercato target e apprendere una conoscenza completa su come riuscire a sviluppare le relazioni commerciali con i contatti presentati durante la fiera. In questo modo le PMI partecipanti potranno avere un confronto con le istituzioni e un contatto diretto col mercato in modo da poter disegnare le strategie e le modalità operative per poter entrare e sviluppare il business in questo mercato. Durante la "missione" in loco verranno organizzati anche degli incontri con</p> <p>Nello specifico gli obiettivi perseguiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettere in relazione i punti di forza delle PMI partecipanti con opportunità del mercato emiratino;</li> <li>• Far conoscere le Aziende partecipanti ai potenziali player del settore e promuovere i prodotti, i progetti e gli sviluppi tecnologici delle Aziende laziali inerenti al settore trattato</li> <li>• Dare la possibilità di incontrare direttamente degli operatori del settore</li> <li>• Formare le aziende e farle comprendere le necessità e le peculiarità del mercato target</li> <li>• Favorire la nascita di relazioni commerciali degli operatori del mercato emiratino.</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Check up aziendale</li> <li>• Analisi di mercato e Swot Analysis</li> <li>• Verifica normative locali</li> <li>• Promozione commerciale e partecipazione alla fiera "GITEX Technology Week"</li> <li>• "Missione" in loco e visita alla "Dubai Silicon Oasis Free Zone"</li> <li>• Organizzazione di incontri istituzionali, business matching meetings</li> <li>• Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica</li> <li>• Supporto nella preparazione del materiale informativo e promozionale</li> <li>• Supporto organizzativo nella preparazione logistica del viaggio</li> <li>• Report finale e indicazioni operative</li> </ul>

	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Check up aziendale	x	x				
	Analisi di mercato e Swot Analysis	x	x	x	x		
	Verifica normative locali	x	x	x	x		
	Supporto nella preparazione del materiale informativo e	x	x	x	x		
	Supporto organizzativo nella preparazione logistica del viaggio	x	x	x	x		
	Organizzazione di incontri istituzionali, business matching meetings	x	x	x	x	x	x
	Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica	x	x	x	x	x	x
	Promozione commerciale e partecipazione alla fiera "GITEX Technology Week"					x	
	"Missione" in loco e visita alla "Dubai Silicon Oasis Free Zone"					x	
	Report finale e indicazioni						
La data di avvio prevista è il 1/06/2018. Il progetto prevede una durata di 6 mesi							
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 16.000,00 (sedecimila/00) oltre IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8.						
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Le modalità di fatturazione sono le seguenti: € 11.000,00 (undicimila/00) alla firma del contratto. € 1.000,00 (mille/00) ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 5 mesi susseguenti.						



## CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST

Camera di Commercio Canada Ovest "Ilaria Baldan - Francesca Cavallo " 0039 389 4792761 [ilaria@iccbc.com](mailto:ilaria@iccbc.com); [francesca@iccbc.com](mailto:francesca@iccbc.com) [www.iccbc.com/it](http://www.iccbc.com/it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO MEETS CANADA – INDUSTRIA CREATIVA DIGITALE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il progetto si rivolge a PMI e professionisti laziali che operano nel settore della DE&amp;I (Digital Entertainment and Interactive Industry), in particolare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Audiovisivo</i>: Cinema (qualsiasi tipologia incluso Animazione e 3D), Video e Fotografia in tutte le fasi: pre-produzione, produzione, post-produzione, effetti speciali, distribuzione;</li> <li>- <i>Applicazioni digitali, internet, e mobili</i>: Compresa di software normale, videogiochi e anche le applicazioni per gli apparecchi mobili.</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto prevede l'organizzazione di attività finalizzate all'internazionalizzazione delle imprese verso il mercato del Canada Occidentale, in particolare della British Columbia. In particolare, il progetto prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>consulenza alle imprese e definizione della linea di intervento</li> <li>partecipazione alla fiera internazionale Siggraph a Vancouver</li> <li>organizzazione di incontri b2b</li> </ul> <p>La nostra Camera contribuirà al consolidamento dei contatti intrapresi durante la missione commerciale con azioni di follow up nei mesi successivi all'iniziativa; garantirà inoltre ulteriore assistenza alle aziende con eventuali servizi di desk personalizzati, laddove richiesto dalle imprese, ai fini di massimizzare i risultati dell'iniziativa.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizzazione di una delegazione di aziende e la partecipazione alla fiera internazionale SIGGRAPH (Vancouver, agosto 2018). <a href="http://www.siggraph.org">www.siggraph.org</a>. La fiera è l'appuntamento internazionale per computer graphics e tecniche interattive, e torna a Vancouver per la terza volta in sette anni, con i suoi 15,000 partecipanti, confermando la crescente rilevanza del cluster rappresentato dalla città canadese.</li> <li>- Organizzazione di incontri b2b all'interno della cornice della fiera Siggraph. Si prevede un calendario di minimo 5 appuntamenti ad azienda.</li> </ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>azione 1- SCOUTING/ adesione aziende (GENNAIO –FEBBRAIO 2018) azione 2- PARTECIPAZIONE A FIERA SIGGRAPH (AGOSTO 2018)  azione 3- ORGANIZZAZIONE B2B (giugno - AGOSTO 2018)  azione 4- MONITORAGGIO (giugno - NOVEMBRE 2018) Avvio: 1 giugno 2018  Durata: 6 mesi</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per singola PMI partecipante è di EUR 10.000, di cui 5.000€ a carico diretto della PMI aderente al progetto. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono a questo PROSPEX dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. Pagamenti da effettuarsi tramite bonifico a fronte di fattura emessa dal soggetto promotore.</p>

## CONFIMPRESE

Confimprese Mino Dinoi 00 39.334.3340094 mino.dinoi@confimpreseitalia.org www.confimpreseitalia.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	Offerta del Lazio Verde Agroalimentare"
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	PMI e Professionisti del settore agroalimentare attive nel Lazio, ed in particolare nel territorio della Sabina, che siano interessate ai processi di internazionalizzazione verso il mercato del Montenegro. Nella macro- area dell'agroalimentare rientrano le attività Ateco 2007 comprese nei codici della divisione 01 "Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali, caccia e servizi connessi", della divisione 10 "Industrie Alimentari", 11 "Industria delle bevande". Oltre alle PMI il progetto si rivolge ai professionisti con codice di attività Ateco 74.90.11 "Consulenza agraria fornita da agronomi" e 74.90.12 "Consulenza agraria fornita da agro- tecnici e periti agrari". Considerando le caratteristiche produttive del territorio individuato le filiere interessate prioritariamente sono quelle dell'Olio di oliva, del vino e della zootecnia
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto OLIVA PROSPEX, considerando le caratteristiche delle PMI attive nel settore agroalimentare (micro e piccole imprese sparse su un territorio vasto e morfologicamente difficile), vuole porsi come progetto pilota a favore di questa classe di utenza che incontra le maggiori difficoltà all'internazionalizzazione. Per questo la proposta si rivolge ad un numero ristretto di aziende (10) con l'obiettivo di fornire una formazione teorico pratica, con un percorso formativo teorico-pratico incentrato sulla realizzazione di un' evento promozionale in Montenegro, con una durata di 6 mesi. Le PMI ed i professionisti che aderiranno, per le caratteristiche aziendali e la scarsa capacità di organizzazione commerciale, potrebbero difficilmente internazionalizzarsi individualmente, considerando la complessità e la variabilità del mercato agroalimentare. Per questo il Progetto proporrà sin dagli inizi una visione di rete d'impresa che potrà più facilmente affrontare la sfida dei mercati internazionali facendosi forte di un brand che richiami le potenzialità di marketing intrinseche di un territorio ricco di tradizione artigiana e di cultura.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Workshop d'avvio (8 ore): 2) Diagnostico e pianificazione aziendale: 3) Assistenza Tecnica del Temporary Export Manager: 4) Workshop di formazione per PMI (16 ore): 16 ore di workshop formativo indirizzato ad almeno 10 referenti delle PMI beneficiarie, 5) Organizzazione e logistica per evento promozionale in Montenegro 6) Realizzazione evento promozionale ad Ulcinj, Montenegro 7) Attività di visibilità e comunicazione: 8. Workshop valutazione finale partecipata

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>La data di avvio del progetto OLIVA PROSPEX è prevista per il 30 settembre 2018 e la sua durata sarà di 6 mesi, il Cronoprogramma delle attività è mostrato in tabella 3 e si deve notare che per l'attività 6) "Realizzazione evento promozionale, in Montenegro" si sono occupati 2 mesi, essendo difficile collocare con esattezza temporale l'evento, considerando la necessità di programmazione sul lungo periodo e l'elasticità necessaria a concatenare le attività propedeutiche all'evento quali la realizzazione del workshop formativo e delle attività di Organizzazione logistica dell'evento.</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il costo di partecipazione al progetto OLIVA PROSPEX per ogni PMI o libero professionista beneficiario è pari a 2.250 euro imponibili (se previsto dalla legge), pari al 50% del costo unitario di partecipazione (5.500 euro imponibili se previsto dalla legge). Il restante 50% è a carico della Regione Lazio. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le PMI ed i liberi professionisti aderenti al progetto OLIVA PROSPEX pagheranno a Confimprese Italia il 50% del valore unitario previsto per ogni partecipante (2.250 euro, ovvero la quota non coperta da contributo regionale) entro e non oltre il 30 Novembre 2018. Per il pagamento il Promotore emetterà regolare fattura ad ogni PMI beneficiaria e il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario dal conto corrente intestato al beneficiario a favore di Confimprese Italia, riportando nella causale la denominazione e il CUP del progetto. In sede di rendicontazione finale le PMI o i liberi professionisti beneficiari rilasceranno una dichiarazione attestante il "servizio reso" e daranno specifico mandato a Lazio Innova per erogare direttamente a Confimprese Italia la quota di spettanza regionale rimanente.</p>

## FORTHALIA SRL

Forthalia J. Sebastian Matte Bon 0039 335 5422307 mattebon@forthalia.com www.forthalia.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	Russia Pharma, Cosmetici e Chimico
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Food & Beverage Territorio: Polonia Filiera: PMI produttrici dell'agro alimentare e bevande di tutti i tipi
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Settore: Pharma, Cosmetici e Chimico Territorio: Russia Filiera: PMI produttrici dei settori Farmaceutico, para-Farmaceutico, Cosmetici e Chimico di consumo
ATTIVITA' PREVISTE	Le attività principali previste sono: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ricerca partners, buyer e distributori</li><li>• Lead generation</li><li>• Visite in Russia presso aziende potenzialmente interessate all'acquisto</li><li>• Messa a disposizione di piattaforme di e-commerce</li><li>• Business-Matching</li><li>• affiancamento TEM</li><li>• Servizi di viaggio e soggiorno nel corso del Salone del Mobile 2019</li><li>• Servizi traduzione e di preparazione di materiale informativo sui prodotti</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01/06/2018 Durata complessiva: 7 mesi Cronoprogramma delle attività:							
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	Avvio del progetto							
	Traduzione e predisposizione materiale promozionale							
	Ricerca partners, buyers, distributori, lead generation							
	Business-Matching							
	Workshop							
	Affiancamento TEM							
	Visite Aziendali							
	Focus Group							
Conclusione del progetto								
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	EUR 10.800,00 + IVA. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8.							
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	50% della quota a carico del beneficiario alla firma del contratto Rimanente 50% della quota a carico del beneficiario 7 giorni lavorativi prima dell'avvio delle attività Modalità di pagamento: bonifico bancario Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al PROSPEX fosse tale da superare l'importo complessivo di EUR 150.000,00 allora Forthalia, ai sensi dell'arti 12 comma 3, potrebbe avvalersi della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta quando sarà raggiunto almeno il 50% del PROSPEX.							

## **FORTHALIA SRL**

Forthalia J. Sebastian Matte Bon 0039 335 5422307 mattebon@forthalia.com www.forthalia.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	BRASILE FOOD & BEVERAGE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: <b>Food &amp; Beverage</b> •Territorio: <b>Brasile</b> •Filiera Interessati: <b>Produttori alimenti e bevande</b>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivi •Fornire ai partecipanti una visione chiara delle opportunità di business nel contesto selezionato in <b>Brasile</b> ; •Illustrare con chiarezza le complessità che quest0 mercato presenta; •Fornire gli strumenti e le conoscenze per impostare un progetto di internazionalizzazione in <b>Brasile</b> ; •Attivare dei canali commerciali che possano generare vendite a breve termine.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Checkup aziendale sull'internazionalizzazione</li><li>• Creazione materiale promozionale in lingua</li><li>• Ricerca di partners nel paese target</li><li>• Sessione di Business Matching nel paese target con buyers di aziende interessate</li><li>• Incontri Istituzionali nel paese target</li><li>• Affiancamento di un TEM per 6 mesi nel paese target</li><li>• Esposizione dei prodotti in un showroom per 6 mesi nel paese target</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01/06/2018 Durata complessiva: 7 mesi Cronoprogramma delle attività:							
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	Avvio del progetto							
	Traduzione e predisposizione materiale promozionale							
	Ricerca partners, buyers, distributori, lead generation							
	Incontri Istituzionali nel paese target							
	Seminario Nel Paese target							
	Business-Matching							
	Visite Aziendali							
	Affiancamento TEM							
	Messa a disposizione di Showroom per dimostrazioni e degustazioni							
	Conclusione del progetto							
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il delegato di ogni PMI pagherà un costo complessivo di € 11.907. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.							
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	50% della quota a carico del beneficiario alla firma del contratto Rimanente 50% della quota a carico del beneficiario 7 giorni lavorativi prima dell'avvio delle attività Modalità di pagamento: bonifico bancario Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al PROSPEX fosse tale da superare l'importo complessivo di EUR 150.000,00 allora Forthalia, ai sensi dell'arti 12 comma 3, potrebbe avvalersi della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta quando sarà raggiunto almeno il 50% del PROSPEX.							



## CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CANADA OVEST

Camera di Commercio Canada Ovest "Ilaria Baldan - Francesca Cavallo " 0039 389 4792761 ilaria@iccbc.com; francesca@iccbc.com www.iccbc.com/it

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO MEETS CANADA – Agrifood
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il Paese a cui si rivolge l'azione promozionale è il Canada Ovest, in particolare le province di British Columbia e Alberta. L'ambito identificato è quello delle PMI laziali che operino nella filiera delle eccellenze agroalimentari laziali
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto prevede l'organizzazione di attività finalizzate all'internazionalizzazione delle imprese e alla commercializzazione di prodotti agroalimentari laziali nel mercato del Canada Occidentale, in particolare della British Columbia e dell'Alberta.</p> <p>In particolare, il progetto prevede:</p> <p>3- consulenza alle imprese, definizione della linea di intervento, business matching</p> <p>4- organizzazione di evento promozionale presso operatori trade</p> <p>L'obiettivo finale della prima fase di consulenza è quello di definire la linea di intervento dell'impresa, e l'approccio al mercato del Canada ovest, ovvero: ricerca distributori, importatori e agenti; ricerca e analisi canali distributivi; sviluppo di altre opportunità di business e di espansione sul mercato estero.</p> <p>.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p><b><u>BUSINESS MATCHING E RICERCA PARTNERS</u></b></p> <p><i>Sulla base dei profili delle imprese aderenti, la Camera provvederà a elaborare per ciascun profilo un elenco di potenziali partner, investitori e/o clienti finali per la pmi, sulla base della strategia di internazionalizzazione individuata e alla prima valutazione di fattibilità. Le attività legate a questa fase sono: Raccolta profili aziendali dei partecipanti italiani e informazioni sul tipo di scambio commerciale/tecnologico richiesto -Ricerca, identificazione dei potenziali partner canadesi ed invio cataloghi e informazioni dettagliate - Contatto telefonico dei potenziali partner e follow-up</i></p> <p><b><u>CONSULENZA PER INTERNAZIONALIZZAZIONE</u></b></p> <p>L'azione consiste di un totale di 2 ore di consulenza a ciascuna delle pmi selezionate, focalizzata sull'identificazione degli approcci e le scelte strategiche per lo sviluppo della stessa. E' importante specificare come il focus dell'azione di consulenza e le tematiche trattate possano variare sensibilmente a seconda della specificità della impresa e del suo grado di preparazione al mercato estero.</p> <p><b><u>ORGANIZZAZIONE EVENTO TRADE A VANCOUVER</u></b></p> <p>L'azione si configura come l'organizzazione di un evento trade di presentazione delle PMI partecipanti al Prospex a Vancouver.</p>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p><b>Avvio:1 giugno</b> <b>Durata: 7 mesi</b> azione 1- SCOUTING (ADESIONE AZIENDE) – gennaio-febbraio 2018 azione 2- BUSINESS MATCHING E RICERCA PARTNERS – giugno-settembre 2018 azione 3- CONSULENZA PER INTERNAZIONALIZZAZIONE - giugno-settembre 2018 azione 4- ORGANIZZAZIONE EVENTO TRADE A VANCOUVER – novembre 2018 azione 5- MONITORAGGIO – giugno – dicembre 2018</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per singola PMI partecipante è di € 4.000, di cui € 2.000 a carico diretto della PMI aderente al progetto. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 15.</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le imprese che aderiscono a questo PROSPEX dovranno versare la quota a loro carico non appena la loro domanda di adesione sia stata approvata dalla Regione e comunque prima del termine fissato per l'avvio delle attività. Pagamenti da effettuarsi tramite bonifico a fronte di fattura emessa dal soggetto promotore</p>

## MINDING SRL

Minding    Stefano Scuratti    0039 02 67813117    info@mindinggroup.com    http://mindinggroup.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	FROZEN RUSSIA PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI LAZIALI OPERANTI NEL SETTORE DELLA CATENA DEL FREDDO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore è relativo alla catena del freddo per la conservazione dei prodotti alimentari. Le attività previste sono volte alla promozione delle aziende del Lazio che si occupano della produzione di sistemi volti al presidio, al controllo e alla conservazione della catena del freddo.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo del progetto è di promuovere l'interscambio di beni e servizi nella filiera della catena del freddo tra le aziende del Lazio e quelle dell'Unione Doganale Euroasiatica, in particolare Russia, Bielorussia e Kazakhstan dove vigono le stesse normative in ambito di certificazione di prodotto e in cui molte altre normative tendono all'omogeneizzazione.</p> <p>A tal fine si prevede la partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "Transrussia translogistika" a Mosca (<a href="http://www.transrussia.ru/ru-RU">http://www.transrussia.ru/ru-RU</a>).</p> <p>Sarà necessario sviluppare una strategia di promozione e comunicazione online. In particolare, la strategia di comunicazione si focalizzerà sulla formazione dei potenziali clienti in modo tale da portarli a conoscenza dei benefici e dei vantaggi ottenibili attraverso l'acquisto di prodotti e di consulenze tecniche in grado di presidiare la catena del freddo in modo migliore rispetto a quanto è al momento disponibile nel mercato russo. Infine verrà organizzato un "viaggio esplorativo" in loco, nei giorni successivi alla fiera, in modo da dare l'opportunità alle PMI partecipanti di avere degli incontri diretti con dei potenziali partner e di poter meglio comprendere le specificità del mercato russo.</p> <p>Nello specifico gli obiettivi perseguiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettere in relazione i punti di forza delle PMI partecipanti con le opportunità del mercato russo;</li> <li>• Ottenere le certificazioni necessarie;</li> <li>• Far conoscere le aziende partecipanti ai potenziali player del settore agroalimentare locali;</li> <li>• Promuovere i sistemi di presidio della catena del freddo prodotti da aziende laziali, tecnologicamente più avanzati di quelli disponibili nel mercato russo;</li> <li>• Formare i potenziali clienti sul loro utilizzo e sui benefici ottenibili;</li> <li>• Incontrare i principali operatori e i potenziali clienti del mercato russo;</li> <li>• Favorire la nascita di relazioni commerciali.</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Check up aziendale.</li> <li>2. Mappatura del mercato di riferimento (analisi di mercato, swot analysis, inquadramento normativa locale, ecc.).</li> <li>3. Verifica normative locali.</li> <li>4. Assistenza nella certificazione di prodotto locale EAC.</li> <li>5. Supporto nella preparazione del materiale on line e cartaceo per la comunicazione commerciale.</li> <li>6. Sviluppo strategia di comunicazione online, campagna content marketing e creazione sito internet.</li> <li>7. Promozione commerciale, organizzazione e partecipazione con uno spazio espositivo alla fiera "TransRussia translogistika" a Mosca (aprile 2019).</li> <li>8. Visita alle fiere "Yugagro" a Krasnodar (dicembre 2018) e "Coldchain Kazakhstan" a Almaty, Kazahstan (novembre 2018).</li> <li>9. Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner e strategia formazione operatori russi.</li> <li>10. "Viaggio esplorativo" nei tre giorni successivi alla fiera per incontrare i potenziali clienti selezionati.</li> <li>11. Reportistica e inoltro di dati, recapiti, raccomandazioni operative. (oltrea reportistica mensile per monitorare l'andamento del progetto).</li> </ol>

	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	<b>FASE 1</b>												
	Check up aziendale	x	x										
	Analisi mercato e SWOT Analysis	x	x	x									
	Verifica normativa locale	x	x	x									
	Certificazione di prodotto	x	x	x									
	Supporto preparazione materiale promozionale	x	x	x									
	<b>FASE 2</b>												
	Sviluppo strategia online e sito internet				x	x	x	x	x	x	x	x	
	Promozione commerciale, organizzazione e partecipazione alla fiera TransRussia											FIERA "TRANSRUSSIA"	
	Visita alle fiere "Yugagro" e "Coldchain Kazakhstan"						COLDCHAIN	YUGAGRO					
Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca di partner e strategia formazione operatori russi				x	x	x	x	x	x	x	"MAGGIO ESPLORATIVO"		
<b>FASE 3</b>													
report	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	La data di avvio è prevista il 1 giugno 2018, per una durata complessiva di 12 mesi.												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione al progetto per ogni azienda aderente è di 20.000 €. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 9												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Le modalità di fatturazione e pagamento sono le seguenti: € 10.000,00 (diecimila/00) alla firma del contratto. € 1.000,00 (mille/00) ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 10 mesi susseguenti.												

DENOMINAZIONE PROSPEX	IL SETTORE DI CERAMICA & SANITARIA NEGLI STATI UNITI COMPRESIONE DEL MERCATO E GRANDI OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER LE AZIENDE ITALIANE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore d'interesse è quello relativo alla ceramica. Le attività previste sono volte alla promozione delle aziende del Lazio che si occupano della produzione di ceramica sanitaria e in generale destinata al settore edilizio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>L'obiettivo è quello di promuovere le Aziende del Lazio che si occupano della produzione di ceramica e sanitari e in generale destinata al settore edilizio con lo scopo di instaurare un interscambio commerciale con gli operatori americani. A tal proposito, si prevede l'organizzazione di due distinti "viaggi esplorativi" negli USA. Nel corso del primo viaggio esplorativo sono previsti incontri con architetti, designer, blogger, operatori ed associazioni di settore, con l'obiettivo di conoscere in maniera diretta e comprendere appieno dinamiche, caratteristiche e trend del mercato USA, prendere contatti e stringere relazioni con le controparti selezionate, promuovere le attività delle aziende aderenti al progetto e distribuire il loro materiale promozionale e informativo. Sono previste visite presso le sedi di tali controparti. Nel corso del secondo viaggio, e sulla base di quanto emerso nel corso del primo, si prevede la visita alla fiera "COVERINGS" (<a href="http://www.coverings.com/">http://www.coverings.com/</a>) e l'organizzazione di un evento mirato PR fuori salone, all'interno dei quali vi saranno incontri di business con potenziali clienti e con gli operatori sopra menzionati. L'obiettivo di questo secondo viaggio è volto alla finalizzazione di accordi commerciali.</p> <p>Il progetto si pone i seguenti obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettere in relazione i punti di forza delle PMI partecipanti con le opportunità del mercato degli Stati Uniti;</li> <li>• Illustrare alle società partecipanti al progetto le caratteristiche del mercato USA;</li> <li>• Verificare la necessità di ottenere eventuali certificazioni locali;</li> <li>• Far conoscere le aziende partecipanti ai potenziali player locali del settore di ceramica &amp; sanitaria;</li> <li>• Promuovere i prodotti ceramici delle aziende laziali;</li> <li>• Incontrare i principali operatori e i potenziali clienti del mercato USA;</li> <li>• Facilitare le relazioni commerciali tra le aziende partecipanti, le imprese e le organizzazioni territoriali locali;</li> <li>• Supportare lo sviluppo del business delle aziende negli Stati Uniti, attraverso la commercializzazione dei loro prodotti e collaborazioni con partner locali.</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizzazione di incontri istituzionali, ricerca partner</li> <li>• Accompagnamento e organizzazione di 2 "viaggi esplorativi" in loco per incontrare direttamente gli operatori locali/ associazioni di settore /potenziali clienti</li> <li>• Promozione commerciale e partecipazione alla fiera di settore / organizzazione evento PR</li> <li>• Check up aziendale</li> <li>• Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica sul lavoro effettuato</li> <li>• Supporto nella preparazione materiale comunicazione commerciale</li> <li>• Follow up post viaggio</li> </ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	ATTIVITA'	giu-18	lug-18	ago-18	set-18	ott-18	nov-18	dic-18	gen-19	feb-19	mar-19	apr-19	mag-19
	Organizzazione incontri istituzionali, ricerca partner												
	Viaggi esplorativi												Evento PR
	Promozione commerciale e visita alla fiera di settore												
	Check-up aziendale												
	Monitoraggio, gestione del progetto e reportistica sul lavoro effettuato												
	Supporto nella preparazione materiale comunicazione commerciale												
	Follow-up post viaggio												
La data di avvio prevista è il 1° giugno 2018, con durata di 12 mesi.													
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 22.000,00 più IVA Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	€ 10.000,00 (diecimila/00) più IVA, alla firma del contratto. € 1.200,00 (milleduecento/00) più IVA, ogni 1° del mese a partire dal mese successivo per i 10 mesi susseguenti												

## FORTHALIA SRL

Forthalia J. Sebastian Matte Bon 0039 335 5422307 mattebon@forthalia.com www.forthalia.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	SIAL PARIS
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: <b>Food &amp; Beverage</b> • Territorio: <b>Francia</b> • Filiera Interessati: <b>Produttori alimenti e bevande</b>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivi dell'Intervento: • Fornire ai partecipanti una visione chiara delle opportunità di business nel contesto selezionato in Francia; • Illustrare con chiarezza le complessità che questo mercato presenta; • Fornire gli strumenti e le conoscenze per impostare un progetto di internazionalizzazione in Francia; • Attivare dei canali commerciali che possano generare vendite a breve termine.
ATTIVITA' PREVISTE	Checkup aziendale sull'internazionalizzazione • Creazione materiale promozionale in lingua • Ricerca di partners nel paese target • Sessione di Business Matching nel paese target con buyers di aziende interessate • Affiancamento di un TEM per 6 mesi nel paese target • Esposizione al SIAL PARIS

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01/06/2018 Durata complessiva: 7 mesi Cronoprogramma delle attività:							
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	Avvio del progetto							
	Traduzione e predisposizione materiale promozionale							
	Ricerca partners, buyers, distributori, lead generation							
	Business Matching nel paese target							
	Fiera paese target							
	Affiancamento TEM							
	Conclusione del progetto							
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il delegato di ogni PMI pagherà un costo complessivo di € 21.318.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.</p>							
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>31/01/2017 - BOLLETTINO UFFICIALE DELLA REGIONE LAZIO - N. 9</p> <p>50% della quota a carico del beneficiario alla firma del contratto</p> <p>Rimanente 50% della quota a carico del beneficiario 7 giorni lavorativi prima dell'avvio delle attività</p> <p>Modalità di pagamento: bonifico bancario</p> <p>Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al PROSPEX fosse tale da superare l'importo complessivo di EUR 150.000,00 allora Forthalia, ai sensi dell'arti 12 comma 3, potrebbe avvalersi della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta quando sarà raggiunto almeno il 50% del PROSPEX</p>							



## CAMERA DI COMMERCIO ITALO-RUSSA

Camera di Commercio Italo Russa Leonora Barbiani 00 39 0286995240 leonora.barbiani@ccir.it www.ccir.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	<p>“FOOD: DAL LAZIO ALLA RUSSIA”</p> <p>Promozione delle produzioni agroalimentari laziali sul mercato della Federazione Russa</p>
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Il settore su cui si focalizzerà l'intervento sul mercato della Federazione Russa a beneficio delle imprese del Lazio è quello agroalimentare con precisa esclusione di tutte le tipologie di prodotti colpiti dalle limitazioni imposte dal governo russo alle importazioni da UE, Usa, ecc.</p> <p>Sono rimasti esclusi dal campo di applicazione delle misure in questione alcolici, vino, bevande, pasta, dolci e prodotti da forno, prodotti per l'infanzia, conserve. Pertanto, queste produzioni sono tutte 'ammissibili' all'azione di promozione.</p> <p>Potranno far parte delle azioni di promozione anche le produzioni biologiche (sempre ad esclusione delle tipologie su cui vige un blocco all'export in Russia).</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Obiettivo generale del progetto è quello di valorizzare, promuovere ed avviare processi di commercializzazione dei prodotti agroalimentari laziali nella Federazione Russa in un'ottica di promozione del territorio del Lazio, attraverso l'organizzazione di azioni diverse. Gli obiettivi generali della proposta progettuale possono essere così sintetizzati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aumentare il grado di notorietà delle PMI laziali nel mercato russo;</li> <li>✓ Migliorare l'export regionale sia sul lato della qualità sia della quantità al fine di adeguare la quota delle esportazioni laziali sul PIL regionale</li> <li>✓ Creare un contesto proficuo di interscambio tra il tessuto delle PMI del Lazio e le controparti russe attive nell'importazione e produzione agroalimentare;</li> <li>✓ Aumentare le percentuali di export nel mercato di riferimento;</li> <li>✓ Identificare e selezionare operatori della GDO, del canale HO.RE.CA. e buyers, che oltre ad essere referenti business possano diventare loro stessi 'ambasciatori' dei prodotti della Regione Lazio;</li> <li>✓ Presentare i prodotti del Lazio come un "viaggio esperienziale" orientato alla conoscenza dei territori e della cultura dei luoghi di produzione; Promuovere e divulgare informazioni sulle DOP e IGP, mettendo in rilievo i vantaggi ed i pregi dei prodotti certificati, sinonimo di qualità, sicurezza alimentare e rispetto dell'ambiente;</li> <li>✓ Migliorare la capacità di internazionalizzazione delle imprese coinvolte;</li> <li>✓ Creare rapporti stabili e di partenariato tra le parti italiane e russe con la costante assistenza della Camera di Commercio Italo-Russa;</li> <li>✓ Generare uno scambio permanente di competenze e knowhow tra le due parti, anche attraverso attività di scouting mirate a livello regionale.</li> </ul>

ATTIVITA' PREVISTE	<p>La Camera di Commercio Italo-Russa prevede di realizzare Attività Principali ed Accessorie, qui elencate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Attività preliminare di scouting per l'individuazione a priori di specifici settori, competenze, modus operandi;</li> <li>b) Mappatura delle adesioni con l'obiettivo di approntare il materiale promozionale e armonizzare la proposta delle aziende aderenti;</li> <li>c) Attività di informazione e formazione preventiva per le PMI italiane attraverso un workshop operativo, con approfondimenti sulle problematiche legate all'esportazione in Russia e alla commercializzazione dei prodotti soprattutto per gli aspetti normativi, commerciali, strategici e doganali;</li> <li>d) Organizzazione di un incoming nel Lazio dei buyers selezionati per incontri b2b con le aziende partecipanti;</li> <li>e) Inserimento di ogni azienda in EXPORT ALLIANCES della Camera di Commercio Italo-Russa, la piattaforma di ricerca partner b2b e test dell'offerta merceologica delle aziende, che offre alle aziende una nuova formula per le prime operazioni di export, individuando locations destinate ad accogliere i prodotti in conto vendita e per la gestione della vendita B2B a lotti minimi di merce;</li> <li>f) Incontro a metà progetto con le imprese per focalizzare meglio i risultati ed ottimizzare al meglio la seconda fase del progetto;</li> <li>e) Ricerca di mercato sul settore agroalimentare della Federazione Russa ed approfondimento delle singole nicchie di mercato rappresentate dalle produzioni delle imprese laziali;</li> <li>f) Studio focalizzato sulle singole produzioni delle aziende partecipanti, finalizzato all'approfondimento dei processi di adeguamento dell'etichettatura in relazione alla normativa russa EAC. Lo studio includerà anche l'analisi della normativa sulla sicurezza in tema di imballaggi;</li> <li>g) Creazione nel sito CCIR di una sezione dedicata alle aziende del progetto; realizzazione in formato elettronico e digitale di documentazione promozionale e di presentazione delle PMI partecipanti e delle loro produzioni; promozione della specifica sezione del sito CCIR con la proposta del food laziale; traduzione in russo del materiale informativo e promozionale;</li> <li>h) Certificazione/Dichiarazione di conformità (in base alla tipologia del prodotto) per l'esportazione nell'Unione Economica Eurasiatica per le imprese aderenti;</li> <li>i) Customer satisfaction finale.</li> </ul>
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Avvio delle azioni progettuali: 01 giugno 2018. Durata complessiva del progetto 12 mesi (chiusura fine maggio 2019). Le azioni saranno organizzate sul periodo complessivo dei 12 mesi e scadenze secondo una programmazione a step.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il piano complessivo delle azioni previste prevede l'adesione di un numero minimo di n. 8 PMI, con un impegno di spesa per singola PMI laziale pari a € 12.900,00 + IVA.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>La fatturazione avverrà in due tranche e pagamento tramite bonifico bancario:</p> <p>50% dell'importo quale anticipo all'atto dell'adesione al progetto ed avvio delle azioni</p> <p>50% a saldo a metà percorso (entro e non oltre il 15 gennaio 2019)</p>

## STUDIO CORADESCHI

Studio Coradeschi Laura Coradeschi 0039 051 0567032 info@studiocoradeschi.it www.studiocoradeschi.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALIAN TASTE FOR EUROPE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto interessa tutto il territorio del Lazio riguardo al settore agroalimentare, in particolare i produttori di alimenti italiani tipici, di alta qualità, e i produttori di alimenti biologici, vegetariani, vegani e nutraceutici.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto ha l'obiettivo di aiutare lo sviluppo del business delle aziende partecipanti nei ricchi mercati del Nord Europa. A tal fine il progetto, sviluppato da personale con lunga e comprovata esperienza in tali mercati e nello sviluppo di progetti di internazionalizzazione, si concentrerà sulla accurata selezione dei migliori target in tali mercati (buyers, importatori, grossisti, catene di negozi, ecc.), in base alle caratteristiche di ogni singola azienda, e su una azione promozionale diretta e continuativa su di essi, lungo il periodo del progetto, e in particolare anche con la partecipazione a una delle più importanti fiere internazionali del settore.</p> <p>Tale azione sarà preparata con un "check-up" delle aziende partecipanti, per adeguarle al meglio a tale attività, con la definizione di una possibile strategia di entrata da discutere con ogni azienda e con una proposta promozionale del loro "aggregato" (logo, sito internet, brochure del gruppo)</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Le attività previste sono le seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Seminario informativo iniziale a Roma, per tutte le aziende partecipanti in cui si presenterà il progetto e le strategie di introduzione commerciale nel mercato del Nord Europa</li><li>• Attività di Ricerca partners (distributori, agenti, importatori, GDO e buyers) realizzata in collaborazione con società localizzate nei mercati target e successiva gestione dei contatti selezionati</li><li>• Preparazione di materiale di comunicazione e promozione</li><li>• Preparazione e realizzazione di Business Matching Meetings nell'ambito di un'importante fiera internazionale del settore agroalimentare</li><li>• Organizzazione e Partecipazione alla Fiera InternorGa 2019 ad Amburgo, in Germania, o eventualmente altra fiera internazionale di riferimento</li><li>• Attività di Temporary Export Manager di affiancamento alle aziende partecipanti al Progetto</li></ul> <p>L'attività del TEM comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- analisi iniziale dell'azienda e dei suoi prodotti, di preparazione al progetto</li><li>- strutturazione del gruppo delle aziende per una presentazione efficace al mercato</li><li>- supporto in sede di acquisizione, follow up e gestione dei contatti</li><li>- affiancamento all'impresa in caso di trattative rilevanti, stesura di contratti (con clienti, agenti, ecc.) e loro chiusura</li><li>- supporto in caso di organizzazione di operazioni export complesse, riguardo ai vari aspetti: logistica, pagamenti, finanziamenti export, assicurazione, certificazione dei prodotti, ecc.</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di Avvio: Settembre 2018 Durata complessiva: 10 mesi																																																																																								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Attività</th> <th>S</th> <th>O</th> <th>N</th> <th>D</th> <th>G</th> <th>F</th> <th>M</th> <th>A</th> <th>M</th> <th>G</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Seminario informativo iniziale</td> <td>■</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Preparazione di materiale di comunicazione e promozione</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ricerca partners e gestione contatti</td> <td></td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> </tr> <tr> <td>Preparazione e realizzazione Business matching meetings in fiera</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Organizzazione partecipazione a Fiera InteriorGa, Amburgo</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>■</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Attività TEM</td> <td></td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> <td>■</td> </tr> <tr> <td>Viaggi</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>■</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Attività	S	O	N	D	G	F	M	A	M	G	Seminario informativo iniziale	■										Preparazione di materiale di comunicazione e promozione	■	■	■	■							Ricerca partners e gestione contatti		■	■	■	■	■	■	■	■	■	Preparazione e realizzazione Business matching meetings in fiera					■	■	■				Organizzazione partecipazione a Fiera InteriorGa, Amburgo							■				Attività TEM		■	■	■	■	■	■	■	■	■	Viaggi							■			
	Attività	S	O	N	D	G	F	M	A	M	G																																																																														
	Seminario informativo iniziale	■																																																																																							
	Preparazione di materiale di comunicazione e promozione	■	■	■	■																																																																																				
	Ricerca partners e gestione contatti		■	■	■	■	■	■	■	■	■																																																																														
	Preparazione e realizzazione Business matching meetings in fiera					■	■	■																																																																																	
	Organizzazione partecipazione a Fiera InteriorGa, Amburgo							■																																																																																	
Attività TEM		■	■	■	■	■	■	■	■	■																																																																															
Viaggi							■																																																																																		
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il costo totale del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 12.000, di cui € 6.000 sarà la quota pagata da ogni singola impresa e € 6.000 la quota finanziata dalla Regione Lazio, contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 6</p>																																																																																								
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pagamento di un anticipo pari al 80% del valore della quota prevista a carico di ogni azienda, al momento dell'adesione al PROSPEX pari a € 3.600 ad azienda;</li> <li>- - pagamento del 20% a saldo al momento dell'avvio del PROSPEX, pari a € 2.400 ad azienda.</li> </ul>																																																																																								

DENOMINAZIONE PROSPEX	Food&Beverage negli Emirati Arabi Uniti: opportunità per le PMI della Regione Lazio”.
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore di riferimento del Prospex proposto è quello alimentare – filiera agroalimentare – e delle bevande, mentre il territorio di riferimento è la Regione Lazio. Il progetto è rivolto a tutte le PMI – purché non in difficoltà – che intendono intraprendere un percorso di Internazionalizzazione negli Emirati Arabi Uniti (mercato target).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L’obiettivo del Prospex è realizzare un percorso di internazionalizzazione per le PMI della Regione Lazio del settore Food&Beverage nel ricco mercato degli Emirati Arabi Uniti promuovendone le relazioni commerciali e industriali prevedendo sia la partecipazione agli incontri b2b della durata di 2 giorni che la partecipazione alla Fiera Internazionale Gulfood che – con 5.000 espositori, 95.000 visitatori, 150 Paesi presenti – rappresenta una vera e propria vetrina sul mondo. L’obiettivo è far crescere le PMI sia in termini economico-patrimoniali che di impatto – positivo – sull’occupazione a beneficio del territorio della Regione Lazio.
ATTIVITA’ PREVISTE	Le attività previste nel Prospex sono volte a realizzare un percorso di internazionalizzazione delle PMI aderenti; più in particolare le PMI vengono affiancate da consulenti che le preparano e le accompagnano alla scoperta del ricco mercato emiratino, culminando tale percorso con il soggiorno di 7 giorni che prevede la partecipazione alla Fiera internazionale Gulfood della durata di 5 giorni e la partecipazione agli incontri b2b della durata di 2 giorni.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il Prospex avrà una durata di 12 mesi – settembre 2018/agosto 2019 – con la data di avvio prevista il 12 settembre 2018.												
	Attività	set-2018	ott-2018	nov-2018	dic-2018	gen-2019	feb-2019	mar-2019	apr-2019	mag-2019	giu-2019	lug-2019	ago-2019
	Analisi mercato	X											
	Dossier informativo		X										
	Informazioni fiere			X									
	Country presentation e Networking events				X								
	Conferenza stampa e Campagna media					X	X	X					
	Business contact e b2b						X		X				
	Consulenza specialistica						X						
	Partecipazione fiera						X						
	Servizi di viaggio per partecipazione a Fiera						X						
	Follow up progetto per 6 mesi e valutazione finale							X	X	X	X	X	X
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>La quota per partecipante (valore unitario singola PMI) è pari ad euro 15.092 oltre IVA.</p> <p>Le aziende aderenti beneficiano di un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione, ovvero di euro 7.546.</p> <p>Il Prospex si attiva con almeno 6 PMI aderenti mentre il numero massimo di PMI che possono aderire è pari a 10 PMI.</p>												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Le modalità di fatturazione sono le seguenti:</p> <p>50% del costo unitario per la singola PMI per l'adesione al Prospex alla sottoscrizione del contratto;</p> <p>saldo (ulteriore 50%) 30 giorni prima della partenza per la partecipazione alla fiera.</p> <p>Il pagamento deve avvenire con bonifico bancario alla presentazione delle fatture.</p>												

**FAR.E.S.CO. SRL**

Faresco Filippo Maria Invitti 0039 0664012797

filippo.invitti@faresco.it;marco.calisti@faresco.it

www.faresco.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	“Arredo & Interior Design negli Emirati Arabi Uniti: opportunità per le PMI della Regione Lazio”.
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore di riferimento del Prospex proposto è quello dell’arredamento, mobili, complementi d’arredo e decorazioni, tessili, illuminazione, interior design e architettura d’interni, sicurezza, mentre il territorio di riferimento è la Regione Lazio. Il progetto è rivolto a tutte le PMI – purché non in difficoltà – che intendono intraprendere un percorso di internazionalizzazione negli emirati arabi uniti (mercato target).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L’obiettivo del Prospex è realizzare un percorso di internazionalizzazione per le PMI della Regione Lazio del settore Arredo & Interior Design nel ricco mercato degli Emirati Arabi Uniti promuovendone le relazioni commerciali e industriali prevedendo sia la partecipazione alla Fiera The Big 5 Dubai che la partecipazione agli incontri b2b della durata di 2 giorni. L’obiettivo è far crescere le PMI sia in termini economico-patrimoniali che di impatto – positivo – sull’occupazione a beneficio del territorio della Regione Lazio.
ATTIVITA’ PREVISTE	Le attività previste nel Prospex sono volte a realizzare un percorso di internazionalizzazione delle PMI aderenti; più in particolare le PMI vengono affiancate da consulenti che le preparano e le accompagnano alla scoperta del ricco mercato emiratino, culminando tale percorso con il soggiorno di 7 giorni che prevede la partecipazione alla Fiera internazionale The Big 5 Dubai della durata di 4 giorni e la partecipazione agli incontri b2b della durata di 2 giorni. Più nel dettaglio, il Prospex prevede lo svolgimento delle seguenti attività: a) predisposizione dell’analisi del mercato; b) predisposizione del dossier informativo; c) informazioni sulla fiera; d) organizzazione country presentation/networking events; e) organizzazione n. 2 conferenze stampa (una a Roma ed una a Dubai) e realizzazione n. 2 campagne media (una in Italia ed una a Dubai);f)preparazione business contact e b2b (i b2b della durata di due giorni non comprendono il costo di viaggio e soggiorno per 2/3 notti che pertanto è a carico dell’azienda partecipante); g) consulenza specialistica; h) partecipazione fiera (non comprende i costi di spedizione e sdoganamento della merce destinata alla fiera, costi pertanto a carico dell’azienda partecipante); i)sevizi di viaggio per partecipazione a fiera; j) follow up progetto per mesi 6 dalla conclusione delle attività di cui al punto h) e valutazione finale.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il Prospex avrà una durata di 9 mesi – settembre 2018/maggio 2019 – con la data di avvio prevista il 10 settembre 2018.</p> <table border="1" data-bbox="680 188 1704 667"> <thead> <tr> <th>Attività</th> <th>set-2018</th> <th>ott-2018</th> <th>nov-2018</th> <th>dic-2018</th> <th>gen-2019</th> <th>feb-2019</th> <th>mar-2019</th> <th>apr-2019</th> <th>mag-2019</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Analisi mercato</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dossier informativo</td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Informazioni fiere</td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Country presentation e Networking events</td> <td></td> <td>X</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Conferenza stampa e Campagna media</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Business contact e b2b</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Consulenza specialistica</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Partecipazione fiera</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Servizi di viaggio per partecipazione a fiera</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Follow up progetto per 6 mesi e valutazione finale</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> </tr> </tbody> </table>	Attività	set-2018	ott-2018	nov-2018	dic-2018	gen-2019	feb-2019	mar-2019	apr-2019	mag-2019	Analisi mercato	X									Dossier informativo		X								Informazioni fiere		X								Country presentation e Networking events		X	X							Conferenza stampa e Campagna media			X	X						Business contact e b2b			X		X					Consulenza specialistica			X							Partecipazione fiera			X							Servizi di viaggio per partecipazione a fiera			X							Follow up progetto per 6 mesi e valutazione finale				X	X	X	X	X	X
Attività	set-2018	ott-2018	nov-2018	dic-2018	gen-2019	feb-2019	mar-2019	apr-2019	mag-2019																																																																																																						
Analisi mercato	X																																																																																																														
Dossier informativo		X																																																																																																													
Informazioni fiere		X																																																																																																													
Country presentation e Networking events		X	X																																																																																																												
Conferenza stampa e Campagna media			X	X																																																																																																											
Business contact e b2b			X		X																																																																																																										
Consulenza specialistica			X																																																																																																												
Partecipazione fiera			X																																																																																																												
Servizi di viaggio per partecipazione a fiera			X																																																																																																												
Follow up progetto per 6 mesi e valutazione finale				X	X	X	X	X	X																																																																																																						
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per partecipante (valore unitario singola PMI) è pari ad euro 15.092 oltre IVA.  Le aziende aderenti beneficiano di un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione, ovvero di euro 7.546.  Il Prospex si attiva con almeno 6 PMI aderenti mentre il numero massimo di PMI che possono aderire è pari a 10 PMI.</p>																																																																																																														
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le modalità di fatturazione sono le seguenti:  50% del costo unitario per la singola PMI per l'adesione al Prospex alla sottoscrizione del contratto;  saldo (ulteriore 50%) 30 giorni prima della partenza per la partecipazione alla fiera.  Il pagamento deve avvenire con bonifico bancario alla presentazione delle fatture.</p>																																																																																																														



## CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN BULGARIA

Camera di Commercio Italo Bulgara      Rosa Cusmano      00359 2 8463280      segretariogenerale@camcomit.bg      www.camcomit.bg

DENOMINAZIONE PROSPEX	INDUSTRIA CREATIVA LAZIALE ED ICT NEI BALCANI
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto con le sue azioni ed attività è rivolto ad una specifica segmentazione del settore delle Industrie Creative, con particolare riferimento a quelle che operano nel settore ICT, cioè in quel comparto dell'industria creativa che negli ultimi anni, soprattutto nella Regione Lazio, ha dimostrato di essere particolarmente dinamico con forti prospettive di crescita e potenzialità di sviluppo commerciale a livello internazionale.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Il progetto intende dare avvio ad un processo sostenibile di internazionalizzazione delle imprese del settore dell'Industria creativa laziale con particolare riferimento alle imprese con spiccati contenuti innovati nel comparto ICT e con i seguenti obiettivi specifici:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sostegno alla crescita internazionale delle imprese in termini di scambio di conoscenze, ricerca di nuovi mercati, inserimento competitivo in mercati esistenti ed apertura di nuove opportunità di business verso i Balcani;</li> <li>• Supportare le imprese nella conoscenza e identificazione di nuove soluzioni volte a incentivare il percorso di sviluppo internazionale dell'azienda;</li> <li>• Favorire la conoscenza dei mercati esteri da parte delle imprese partecipanti;</li> <li>• Favorire la penetrazione o il rafforzamento della presenza in mercati esteri da parte delle aziende partecipanti</li> <li>• Sviluppare contatti e relazioni internazionali, avviando collaborazioni di carattere continuativo tra imprese a livello internazionale</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Le attività previste sono le seguenti:</p> <p>AZIONE 1 – Analisi del settore nel mercato di destinazione e ricerca partner locali da coinvolgere</p> <p>AZIONE 2 – Piano esecutivo delle attività e Preparazione delle aziende partecipanti allo sviluppo del processo di internazionalizzazione verso il mercato estero</p> <p>AZIONE 3 – Organizzazione e Partecipazione ad eventi fieristici</p> <p>AZIONE 4 – Incontri B2B ed assistenza tecnica al consolidamento dei rapporti commerciali e di partenariato</p> <p>AZIONE 5 – Attività a supporto di iniziative di internazionalizzazione e capitalizzazione dei contatti avviati</p>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di Avvio: Settembre 2018 Durata complessiva: 10 mesi										
		<b>Giug 2018</b>	<b>Lug 2018</b>	<b>Ago 2018</b>	<b>Set 2018</b>	<b>Ott 2018</b>	<b>Nov 2018</b>	<b>Dic 2018</b>	<b>Gen 2019</b>	<b>Feb 2019</b>	<b>Mar 2019</b>
	<b>Azione 1</b>										
	<b>Azione 2</b>										
	<b>Azione 3</b>										
	<b>Azione 4</b>										
	<b>Azione 5</b>										
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione per ogni azienda partecipante è pari a € 18.000,00. Il progetto PROSPEX verrà effettivamente implementato nel caso in cui venga raggiunto il numero minimo di n. 6 aziende partecipanti.										
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Ogni azienda partecipante pagherà all'Organizzazione Proponente la quota non coperta dal contributo regionale secondo le seguenti modalità: anticipo al momento dell'adesione al progetto pari al 50% del costo di partecipazione più il pagamento del saldo del restante 50% a conclusione del progetto.										

## **FORTHALIA S.R.L.**

Forthalia J. Sebastian Matte Bon 0039 335 5422307 mattebon@forthalia.com www.forthalia.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	Brasile Turismo
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Settore: Turismo</li><li>• Territorio: Brasile</li><li>• Filiera Interessati: Operatori Italiani del settore turistico</li></ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<ul style="list-style-type: none"><li>•Fornire ai partecipanti una visione chiara delle opportunità di business nel contesto selezionato in Brasile;</li><li>•Illustrare con chiarezza le complessità che quest0 mercato presenta;</li><li>•Fornire gli strumenti e le conoscenze per impostare un progetto di internazionalizzazione in Brasile;</li><li>•Attivare dei canali commerciali che possano generare nuove opportunità commerciali sia nell'incoming che nell'outgoing.</li></ul> <p>Strategia:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•Formazione teorica sul campo direttamente presso gli operatori del settore.</li><li>•Testimonianze dirette con altri imprenditori Italiani che possano illustrare attraverso le loro esperienze sia i propri errori che i propri successi.</li><li>•Primi contatti con potenziali clienti attraverso le sessioni di Business Matching.</li><li>•Affiancamento di Temporary Export Manager in loco che possano sviluppare il mercato locale per conto delle imprese partecipanti.</li></ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Checkup aziendale sull'internazionalizzazione</li><li>• Creazione materiale promozionale in lingua</li><li>• Ricerca di partners nel paese target</li><li>• Sessione di Business Matching nel paese target con buyers di aziende interessate</li><li>• Incontri Istituzionali nel paese target</li><li>• Affiancamento di un TEM per 6 mesi nel paese target</li><li>• Esposizione di materiale dimostrativo in un showroom per 6 mesi nel paese target</li></ul>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01/06/2018 Durata complessiva: 7 mesi							
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	Avvio del progetto							
	Traduzione e predisposizione materiale promozionale							
	Ricerca partners, buyers, distributori, lead generation							
	Incontri Istituzionali nel paese target							
	Seminario Nel Paese target							
	Business Matching nel paese target							
	Visite Aziendali nel paese target							
	Affiancamento TEM							
Messa a disposizione di Showroom per dimostrazioni e degustazioni								
Conclusione del progetto								
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il delegato di ogni PMI pagherà un costo complessivo di €11.907. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 5.							
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>50% della quota a carico del beneficiario alla firma del contratto  Rimanente 50% della quota a carico del beneficiario 7 giorni lavorativi prima dell'avvio delle attività  Modalità di pagamento: bonifico bancario  Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al PROSPEX fosse tale da superare l'importo complessivo di EUR 150.000,00 allora Forthalia, ai sensi dell'arti 12 comma 3, potrebbe avvalersi della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta quando sarà raggiunto almeno il 50% del PROSPEX.</p>							

## **C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L.**

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO: Piercarmine Bergamo - 06/44250267 - [internazionalizzazione@confesercentiroma.it](mailto:internazionalizzazione@confesercentiroma.it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALY BRIDAL
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Moda Sposa Territorio obiettivo: Spagna, Germania e Nord Europa Filiera interessata: MPMI del settore moda wedding, sposa sposo e cerimonia con sede nella Regione Lazio
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Formazione alle aziende partecipanti attraverso Business Coaching aziendale per preparare al meglio i rappresentanti delle PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento ai mercati obiettivo e alle peculiarità dei singoli Valutazione dei prodotti e check-up aziendale al fine di individuare le modalità di commercializzazione di ciascuna delle imprese partecipanti Selezione eventuali partner commerciali e organizzazione agenda incontri da realizzare nel corso degli eventi fieristici e di incoming Promozione delle PMI attraverso la partecipazione a Roma Fashion Week incoming; Roma Bridal Week incoming; European Bridal Week (Essen); Barcellona Bridal Week Supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Workshop settoriale sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching aziendale per preparare al meglio le PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento ai mercati obiettivo e alle peculiarità dei singoli</li><li>2. Partecipazione a Roma Fashion Week incoming; Roma Bridal Week incoming; European Bridal Week (Essen); Barcellona Bridal Week</li><li>3. Predisposizione diffusione di materiali comunicativo e promozionale</li><li>4. Workshop conclusivo di follow-up per consolidare strumenti di comunicazione, tecniche di commercializzazione e supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership</li></ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio: 1 giugno 2018  Durata complessiva: 12 mesi  Cronoprogramma attività:  •Giugno 2018  Workshop sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching  •Giugno 2018  Partecipazione a Roma Fashion Week con incoming e incontri B2B  •Giugno 2018 – Maggio 2019  Attività promozionali e comunicazione  •Marzo 2019  Partecipazione a Roma Bridal Week con incoming e incontri B2B  •Aprile 2019  Partecipazione a European Bridal Week (Essen) e incontri B2B  •Aprile/Maggio 2019  Partecipazione a Barcellona Bridal Week  •Maggio 2019  Workshop Follow-Up</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>€ 30.000 + IVA per PMI aderente – di cui 50% a carico della singola PMI  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 15</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La quota di partecipazione sarà corrisposta da ogni singola PMI aderente al soggetto Promotore con le seguenti modalità:  - una prima quota pari al 50% alla sottoscrizione/accettazione della domanda  - 25% prima della partecipazione a Roma Fashion Week 2018  - 25% entro gennaio 2019</p>

## FAR.E.S.CO. SRL

Faresco Filippo Maria Invitti 0039 0664012797 filippo.invitti@faresco.it;marco.calisti@faresco.it www.faresco.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	Sviluppo del Settore Primario nel Regno del Marocco: opportunità per le PMI della Regione Lazio”.
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il settore di riferimento del Prospex proposto è quello della filiera agroalimentare, mentre il territorio di riferimento è la Regione Lazio. Il progetto è rivolto a tutte le PMI – purché non in difficoltà – che intendono intraprendere un percorso di internazionalizzazione in Marocco (mercato target).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L’obiettivo del Prospex è realizzare un percorso di internazionalizzazione per le PMI della Regione Lazio del settore primario nel promettente mercato del Regno del Marocco promuovendone le relazioni commerciali e industriali prima con la partecipazione agli incontri b2b della durata di 2 giorni e successivamente con la partecipazione alla Fiera Internazionale SIAM 2019 che – con 1.350 espositori, 850.000 visitatori, 150 Paesi presenti – rappresenta una vera e propria opportunità di ingresso nel continente africano. L’obiettivo è far crescere le PMI sia in termini economico-patrimoniali che di impatto – positivo – sull’occupazione a beneficio del territorio della Regione Lazio.
ATTIVITA’ PREVISTE	Le attività previste nel Prospex sono volte a realizzare un percorso di internazionalizzazione delle PMI aderenti; più in particolare le PMI vengono affiancate da consulenti che le preparano e le accompagnano alla scoperta del mercato del Marocco, culminando tale percorso con la partecipazione agli incontri b2b della durata di 2 giorni e con il soggiorno di 7 giorni che prevede la partecipazione alla Fiera internazionale SIAM 2019 della durata di 5 giorni.

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il Prospex avrà una durata di 12 mesi – settembre 2018/agosto 2019 – con la data di avvio prevista il 12 settembre 2018. Si riporta di seguito il programma ed il calendario delle attività.</p> <table border="1" data-bbox="667 140 1883 612"> <thead> <tr> <th>Attività</th> <th>set-2018</th> <th>ott-2018</th> <th>nov-2018</th> <th>dic-2018</th> <th>gen-2019</th> <th>feb-2019</th> <th>mar-2019</th> <th>apr-2019</th> <th>mag-2019</th> <th>giu-2019</th> <th>lug-2019</th> <th>ago-2019</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Analisi mercato</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dossier informativo</td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Informazioni fiere</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Country presentation e Networking events</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Conferenza stampa e Campagna media</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Business contact e b2b</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Consulenza specialistica</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Partecipazione fiera</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Servizi di viaggio per partecipazione a fiera</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Follow up progetto per 4 mesi e valutazione finale</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> <td>X</td> </tr> </tbody> </table>	Attività	set-2018	ott-2018	nov-2018	dic-2018	gen-2019	feb-2019	mar-2019	apr-2019	mag-2019	giu-2019	lug-2019	ago-2019	Analisi mercato	X												Dossier informativo		X											Informazioni fiere			X										Country presentation e Networking events				X									Conferenza stampa e Campagna media						X	X	X					Business contact e b2b					X		X						Consulenza specialistica							X	X					Partecipazione fiera								X					Servizi di viaggio per partecipazione a fiera								X					Follow up progetto per 4 mesi e valutazione finale									X	X	X	X
Attività	set-2018	ott-2018	nov-2018	dic-2018	gen-2019	feb-2019	mar-2019	apr-2019	mag-2019	giu-2019	lug-2019	ago-2019																																																																																																																																				
Analisi mercato	X																																																																																																																																															
Dossier informativo		X																																																																																																																																														
Informazioni fiere			X																																																																																																																																													
Country presentation e Networking events				X																																																																																																																																												
Conferenza stampa e Campagna media						X	X	X																																																																																																																																								
Business contact e b2b					X		X																																																																																																																																									
Consulenza specialistica							X	X																																																																																																																																								
Partecipazione fiera								X																																																																																																																																								
Servizi di viaggio per partecipazione a fiera								X																																																																																																																																								
Follow up progetto per 4 mesi e valutazione finale									X	X	X	X																																																																																																																																				
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota per partecipante (valore unitario singola PMI) è pari ad euro 15.092 oltre IVA. Le aziende aderenti beneficiano di un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione, ovvero di euro 7.546. Il Prospex si attiva con almeno 6 PMI aderenti mentre il numero massimo di PMI che possono aderire è pari a 10 PMI.</p>																																																																																																																																															
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Le modalità di fatturazione sono le seguenti: 50% del costo unitario per la singola PMI per l'adesione al Prospex alla sottoscrizione del contratto; saldo (ulteriore 50%) 30 giorni prima della partenza per la partecipazione alla fiera. Il pagamento deve avvenire con bonifico bancario alla presentazione delle fatture.</p>																																																																																																																																															



## ECONOMIC MANAGEMENT DI FABIO VOLONNINO

E.M.S. Via Bondeno, 2/1 Economic & Management Services Srl Italy00127 Roma Tel +39 52371608

DENOMINAZIONE PROSPEX	PROGETTO REGIONE LAZIO NELLA REPUBBLICA DI MOLDAVIA E ROMANIA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Settori di interesse: Agribusiness, Costruzioni ed Infrastrutture</p> <p>Filiere Interessate: Energia Elettrica e Rinnovabili, Macchine ed Apparecchiature, Audiovisivo, Turismo ed Artigianato, Tessile Abbigliamento, Mobili ed Arredamento, Chimico Farmaceutico, Riciclaggio Rifiuti Protezione Ambientale, Servizi</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Rispondere alla esigenza di presentare alle aziende della Regione Lazio delle possibilità di internazionalizzazione nella Repubblica del Repubblica di Moldavia e Romania offrendo loro un reale supporto commerciale in questi mercati esteri;</p> <p>- Creare una finestra di interscambio economico tra le aziende della Regione Lazio e la Repubblica di Repubblica di Moldavia e Romania privilegiando le migliori produzioni regionali, siano esse le tradizionali produzioni di beni e servizi che i settori all'avanguardia nell'innovazione tecnologica;</p> <p>Le strategie di Intervento:</p> <p>- Promuovere l'interscambio commerciale attraverso azioni che permettano di attivare la realizzazione di futuri affari/accordi da svolgersi in entrambi i Paesi. Attraverso, L'organizzazione di business matching meetings, seminari, eventi e incontri B2B, incentivando lo sviluppo di sinergie e la conclusione di accordi di cooperazione e partnerariato, e la eventuale partecipazione a manifestazioni fieristiche nella Repubblica di Moldavia e Romania.</p> <p>- Studio ed analisi del mercato moldavo e romeno (opportunità/minacce) in funzione delle caratteristiche delle aziende e del prodotto (punti di forza/criticità) con una analisi approfondita dei principali settori economici e con una mappatura dei principali players</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Attività A: Le attività principali previste sono le seguenti: Ricerca di partners con un programma dedicato per azienda di business matching meetings nella Repubblica di Moldavia e Romania, l'assistenza in loco della Camera Commercio Moldo Italiana, e delle società MCN Srl, MR&amp;D Srl e CCIPAM, la predisposizione di servizi logistici ed assistenza in loco, la raccolta complessiva di informazioni e contatti;</p> <p>Attività B: Sono previste le seguenti attività: realizzazione di azioni di promozione di filiere produttive regionali, o di gruppi di PMI, sia nell'ambito di eventi fieristici internazionali, nei settori dell'agribusiness, costruzioni ed arredamento, che nell'allestimento e la messa a disposizione di show room temporanei. Questa attività viene prevista on demand e rendicontata in base alle specifiche esigenze delle aziende partecipanti al Prospex.</p> <p>Attività C: Messa a disposizione di un Temporary Export Manager, per un tempo massimo di 12 mesi con una attività sia di affiancamento delle aziende partecipanti al Prospex che di verifica nella Repubblica di Moldavia e Romania delle potenzialità delle opportunità di business richieste e/o offerte alle aziende partecipanti.</p> <p>Attività D: Ottenimento, convalida e difesa di brevetti e altri attivi immateriali sui mercati internazionali; Questa attività viene prevista on demand e rendicontata in base alle specifiche esigenze delle aziende partecipanti al Prospex.</p> <p>Attività Accessorie: Sono previste le seguenti attività accessorie: studi settoriali e puntuali di mercato, informazioni doganali e certificazioni packaging ed etichettatura in linea con le disposizioni e norme di leggi nella Repubblica di Moldavia e Romania per il settore di riferimento delle diverse aziende partecipanti, servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente della PMI.</p>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRA MMA DELLE ATTIVITA'	Il progetto inizierà il 1 giugno 2018 e terminerà il 1 giugno 2019 per una durata complessiva di 12 mesi													
	<b>Attività</b>	<b>Giu</b>	<b>Lugl</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Ott</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Gen</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Apr</b>	<b>Mag</b>	<b>Soggetti Coinvolti</b>
	Business Matching Meetings	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	E.M.S./Aziende/CamComKosso
	Show Rooms Eventi Spazi Espositivi	X				X	X	X		X			X	Da concordare con aziende
	T.E.M.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	E.M.S.
	Brevetti Licensing	X	X		X	X		X	X		X	X		Da concordare con aziende
	Analisi di Settore	X	X	X										E.M.S.
	Materiale Promozionale	X				X	X	X		X			X	E.M.S./Aziende/CamComMoldoItalia/MCNsrl/MR&Dsr/CCIPAM
	Sito Web								X	X	X			E.M.S./Aziende/CamComMoldoItalia/MCNsrl/MR&Dsr/CCIPAM
Spese Viaggio e Soggiorni	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	E.M.S./Aziende	
COSTO DI PARTECIPAZIONE E AL PROSPEX	La quota di partecipazione per ciascuna impresa partecipante è di 8.500,00 euro Il Prospex si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di aziende previsto pari a n. 6													
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	La PMI partecipante paga la sua quota di contributo secondo il seguente schema: 1) Per quanto riguarda le attività A e C: fattura di acconto pari al 50% della quota di partecipazione e 50% a saldo a completamento del servizio e dichiarazione di "servizio reso"; 2) Per quanto riguarda le attività B e D, trattandosi di servizi on demand: in 6 rate mensili anticipate a partire dall'avvio dell'attività; 3) Per quanto riguarda i servizi accessori: fattura di acconto pari al 50% della quota di partecipazione e 50% a saldo a completamento del servizio e dichiarazione di "servizio reso"; 4) Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al progetto fosse tale da superare il valore complessivo di progetto di euro 150.000,00 euro allora ai sensi dell'art. 12 comma 3 verrà presentata una rendicontazione di SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del Prospex.													

## CONFESERCENTI ROMA S.R.L.

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO: Piercarmine Bergamo - 06/44250267 - [internazionalizzazione@confesercentiroma.it](mailto:internazionalizzazione@confesercentiroma.it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	INCOMING CILE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Agrifood e agritech - PMI della Regione Lazio operanti nella filiera dell'agroalimentare e dei macchinari per la produzione agricola.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo principale che si pone l'evento "Incoming Cile" è quello di creare le condizioni che possano favorire l'avvicinamento delle PMI laziali ai potenziali buyer provenienti dal Cile, in modo da agevolare e supportare la nascita di accordi commerciali e/o partnership strategiche. L'occasione può rappresentare un momento fondamentale per cogliere quelle opportunità di mercato che possono scaturire dall'incontro di diverse esigenze, spesso complementari. Un percorso di formazione e accompagnamento all'export che permetta alle imprese beneficiarie di presentarsi con la solidità necessaria per iniziare ad intraprendere un processo di internazionalizzazione efficace. La partecipazione al progetto può quindi rappresentare un trampolino di lancio e creare un "modello" di business e di relazioni nazionali ed internazionali che possa entrare direttamente a far parte del know-how aziendale in maniera definitiva, anche successivamente alla conclusione delle attività del progetto.
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. FORMAZIONE E INFORMAZIONE PMI: realizzazione di studi di settore per illustrare le competenze settoriali, le eccellenze e le caratteristiche dell'offerta; organizzazione di seminari e workshop finalizzati all'approfondimento di informazioni sul Cile e sui settori agrifood e agritech;</li> <li>2. COMUNICAZIONE: mappatura di potenziali partner, con evidenza di quelli che potrebbero rivestire maggior interesse per l'impresa laziale; realizzazione di una scheda di presentazione e di un breve video per raccontare le PMI laziali coinvolte nel progetto; allestimento di una piattaforma web dedicata all'evento e ai soggetti partecipanti da utilizzare anche in una fase successiva all'evento di incoming;</li> <li>3. EVENTO E INCONTRO INCOMING CILE: 3 giornate di incontri bilaterali tra le imprese aderenti all'iniziativa residenti nella Regione Lazio ed almeno 4 tra buyer ed altri operatori specializzati provenienti dal Cile. Gli incontri saranno suddivisi per aree tematiche: la prima giornata con focus sull'agritech, la seconda con focus sull'agrifood e la terza dedicata a visite mirate negli stabilimenti produttivi delle PMI laziali più meritevoli. In ognuna delle giornate organizzate per l'incontro, verranno erogati servizi quali quelli di accoglienza, allestimento spazi espositivi e punti informativi ed aree dedicate agli incontri B2B e B2C, nonché servizi di interpretariato.</li> <li>4. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT: messa a disposizione di una figura di Temporary Export Manager che assista l'impresa in tutto ciò che riguardi le proprie specifiche esigenze rispetto all'internazionalizzazione per tutta la durata delle attività, con l'obiettivo, tra gli altri, di individuare opportunità di business e nuovi potenziali committenti, supportare le aziende durante l'incoming, approfondire aspetti tecnico-specifici sulle regole di vendita vigenti nel mercato di riferimento (i.e. aspetti doganali e dazi-tariffe all'importazione e barriere non tariffarie; contrattualistica internazionale);</li> </ol>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 giugno – 31 maggio 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 3.800,00+ IVA per singola PMI aderente Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a 15.
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	La quota di partecipazione sarà corrisposta da ogni singola PMI al soggetto Promotore, con le seguenti modalità: - una prima quota pari al 50% ad avvio progetto; - la restante quota a saldo a 6 mesi dall'avvio del progetto.

## **C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L.**

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO: Piercarmine Bergamo - 06/44250267 - [internazionalizzazione@confesercentiroma.it](mailto:internazionalizzazione@confesercentiroma.it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO DESIGN M&O2018 - Moda Design Arredo Parigi Maison & Objet 2018
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Design, Moda, Arredo, Accessori e Italian Style Territorio obiettivo: Francia - Parigi Filiera interessata: MPMI del settore moda, design, arredo e accessori con sede nella Regione Lazio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Formazione alle aziende partecipanti attraverso Business Coaching aziendale per preparare al meglio i rappresentanti delle PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento al mercato obiettivo e alle peculiarità dei singoli Valutazione dei prodotti e check-up aziendale al fine di individuare le modalità di commercializzazione di ciascuna delle imprese partecipante Fornire un'analisi di mercato quale strumento di supporto ai processi di internazionalizzazione, esplorare le reali potenzialità di export ed effettuare matching tra domanda e offerta Selezione eventuali partner commerciali e organizzazione agenda incontri Promozione delle PMI attraverso la partecipazione alla Fiera Maison & Objet ed. settembre 2018 Supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Analisi settoriale e puntuale del mercato di sbocco al fine di fornire uno strumento di supporto ai processi di Internazionalizzazione ed esplorare le potenzialità di export in Francia ed effettuare matching tra domanda e offerta fornire alle PMI uno strumento che potrà essere utilizzato dalle singole MPMI aderenti al progetto per definire una Brand Strategy di successo e migliorare la capacità di penetrazione nel mercato</li><li>2. Workshop settoriale sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching aziendale per preparare al meglio le PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento al mercato obiettivo e alle peculiarità dei singoli</li><li>3. Partecipazione a Maison &amp; Objet settembre 2018 – Parigi, Porte de Versailles e Incontri B2B</li><li>4. Predisposizione diffusione di materiali comunicativo e promozionale</li><li>5. Workshop conclusivo di follow-up per consolidare strumenti di comunicazione, tecniche di commercializzazione e supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership</li></ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio: 1 giugno 2018  Durata complessiva: 8 mesi  Cronoprogramma attività:  •Luglio 2018  Workshop sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching  •Settembre 2018  Partecipazione a Maison &amp; Objet e incontri B2B  •Ottobre 2019  Workshop Follow-Up  •giugno 2018 – gennaio 2019  Attività promozionali e comunicazione  •giugno 2018 – settembre 2018  Organizzazione partecipazione evento fieristico; ricerca partner commerciali per B2B</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>€ 8.000 + IVA per PMI aderente – di cui 50% a carico della singola PMI  Alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 4.000,00  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La quota di partecipazione sarà corrisposta da ogni singola PMI aderente al soggetto Promotore con le seguenti modalità:  - una prima quota pari al 50% alla sottoscrizione/accettazione della domanda  - la restante quota a saldo entro il termine fissato per l'avvio delle attività</p>

## **C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L.**

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO: Piercarmine Bergamo - 06/44250267 - [internazionalizzazione@confesercentiroma.it](mailto:internazionalizzazione@confesercentiroma.it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO DESIGN M&O2019 - Moda Design Arredo Parigi Maison & Objet 2019
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Design, Moda, Arredo, Accessori e Italian Style Territorio obiettivo: Francia - Parigi Filiera interessata: MPMI del settore moda, design, arredo e accessori con sede nella Regione Lazio
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Gli obiettivi e le caratteristiche principali del PROSPEX LAZIO DESIGN M&O2019 sono: Formazione alle aziende partecipanti attraverso Business Coaching aziendale per preparare al meglio i rappresentanti delle PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento al mercato obiettivo e alle peculiarità dei singoli Valutazione dei prodotti e check-up aziendale al fine di individuare le modalità di commercializzazione di ciascuna delle impresa partecipante Fornire un'analisi di mercato quale strumento di supporto ai processi di internazionalizzazione, esplorare le reali potenzialità di export ed effettuare matching tra domanda e offerta Selezione eventuali partner commerciali e organizzazione agenda incontri Promozione delle PMI attraverso la partecipazione alla Fiera Maison & Objet ed. gennaio 2019 Supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analisi settoriale e puntuale del mercato di sbocco al fine di fornire uno strumento di supporto ai processi di internazionalizzazione ed esplorare le potenzialità di export in Francia ed effettuare matching tra domanda e offerta fornire alle PMI uno strumento che potrà essere utilizzato dalle singole MPMI aderenti al progetto per definire una Brand Strategy di successo e migliorare la capacità di penetrazione nel mercato</li> <li>2. Workshop settoriale sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching aziendale per preparare al meglio le PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento al mercato obiettivo e alle peculiarità dei singoli</li> <li>3. Partecipazione a Maison &amp; Objet gennaio 2019 – Parigi, Porte de Versailles e Incontri B2B</li> <li>4. Predisposizione diffusione di materiali comunicativo e promozionale</li> <li>5. Workshop conclusivo di follow-up per consolidare strumenti di comunicazione, tecniche di commercializzazione e supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio: 1 settembre 2018  Durata complessiva: 8 mesi  Cronoprogramma attività:  • Ottobre 2018  Workshop sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching  • Gennaio 2019  Partecipazione a Maison &amp; Objet e incontri B2B  • Febbraio 2019  Workshop Follow-Up  • settembre 2018 – Aprile 2019  Attività promozionali e comunicazione  • Settembre 2018 – Gennaio 2019  Organizzazione partecipazione evento fieristico; ricerca partner commerciali per B2B</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>€ 8.000 + IVA per PMI aderente – di cui 50% a carico dell'impresa  Alle imprese sarà riconosciuto un contributo a fondo perduto pari al 50% del costo del PROSPEX, la quota residua a carico dell'impresa è di € 4.000,00  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La quota di partecipazione sarà corrisposta da ogni singola PMI aderente al soggetto Promotore con le seguenti modalità:  - una prima quota pari al 50% alla sottoscrizione/accettazione della domanda  - la restante quota a saldo entro il termine fissato per l'avvio delle attività</p>



## C.A.T. CONFESERCENTI ROMA S.R.L.

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO: Piercarmine Bergamo - 06/44250267 - [internazionalizzazione@confesercentiroma.it](mailto:internazionalizzazione@confesercentiroma.it)

DENOMINAZIONE PROSPEX	MO.D.A.PA. WSN - Moda Design Accessori Parigi Who's Next
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Design, Moda, Abbigliamento e Italian Style Territorio obiettivo: Francia - Parigi Filiera interessata: MPMI del settore moda, tessile, abbigliamento, accessori e design con sede nella Regione Lazio
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Formazione alle aziende partecipanti attraverso Business Coaching aziendale per preparare al meglio i rappresentanti delle PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento al mercato obiettivo e alle peculiarità dei singoli</li> <li>-Valutazione dei prodotti e check-up aziendale al fine di individuare le modalità di commercializzazione di ciascuna delle impresa partecipante</li> <li>-Fornire un'analisi di mercato quale strumento di supporto ai processi di internazionalizzazione, esplorare le reali potenzialità di export ed effettuare matching tra domanda e offerta</li> <li>- Selezione partner commerciali e organizzazione agenda incontri</li> <li>-Promozione delle PMI attraverso la partecipazione alla Fiera Première Classe – Who's Next ed. settembre 2018 e gennaio 2019</li> <li>-Supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analisi settoriale e puntuale del mercato di sbocco al fine di fornire uno strumento di supporto ai processi di internazionalizzazione ed esplorare le potenzialità di export in Francia ed effettuare matching tra domanda e offerta fornire alle PMI uno strumento che potrà essere utilizzato dalle singole MPMI aderenti al progetto per definire una Brand Strategy di successo e migliorare la capacità di penetrazione nel mercato</li> <li>2. Workshop settoriale sul tema dell'internazionalizzazione e Business Coaching aziendale per preparare al meglio le PMI rispetto alle potenzialità dei loro prodotti in riferimento al mercato obiettivo e alle peculiarità dei singoli</li> <li>3. Partecipazione Fiera Première Classe – Who's Next ed. settembre 2018 e gennaio 2019–Parigi, Porte de Versailles con Incontri B2B</li> <li>4. Predisposizione diffusione di materiali comunicativo e promozionale</li> <li>5. Workshop conclusivo di follow-up per consolidare strumenti di comunicazione, tecniche di commercializzazione e supportare le PMI laziali nella gestione dei contatti acquisiti e conclusione di partnership</li> </ol>

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1 giugno 2018 Durata complessiva: 12 mesi												
	<b>ATTIVITÀ</b>	<b>giugno</b>	<b>luglio</b>	<b>agosto</b>	<b>settembre</b>	<b>ottobre</b>	<b>novembre</b>	<b>dicembre</b>	<b>gennaio</b>	<b>febbraio</b>	<b>marzo</b>	<b>aprile</b>	<b>maggio</b>
	Analisi settoriale e puntuale del mercato di sbocco												
	Workshop settoriale sul tema dell'internazionalizzazione												
	Ricerca partner commerciali												
	Servizio di viaggio ed organizzazione evento fieristico												
	Partecipazione Première Classe – Who's Next"												
	Incontri B2B												
	Workshop follow-up												
	Predisposizione diffusione di materiali informativi												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 16.500 + IVA per PMI aderente (50% a carico dell'impresa e 50% contributo a fondo perduto) Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	La quota di partecipazione sarà corrisposta da ogni singola PMI aderente al soggetto Promotore con le seguenti modalità: - una prima quota pari al 50% alla sottoscrizione/accettazione della domanda - la restante quota a saldo entro il termine fissato per l'avvio delle attività												

## CONFIMPRESE

Confimprese Mino Dinoi 00 39.334.3340094 mino.dinoi@confimpreseitalia.org www.confimpreseitalia.it

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALIAN LUXURY & FASHION DESIGN
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p><b>SETTORE DI RIFERIMENTO GENERALE:</b>            LUSSO: MODA / FASHION / ARTIGIANATO ARTISTICO / OPERE D'ARTE / DESIGN /            ILLUMINAZIONE / DOMOTICA</p> <p><b>TERRITORI COINVOLTI:</b> Italia, Russia, Serbia e Malta</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>FILIERE INTERESSATE:</b></li> <li>• 1. MODA-AUTE COUTURE (alta moda, alta sartoria, ecc.)</li> <li>• 2. OREFICERIA- DESIGN DEL GIOIELLO (tradizione e arte del gioiello)</li> <li>• 3. FASHION -ACCESSORI DI PREGIO (borse, cappelli, foulard, occhiali, guanti, ecc.) - PELLETTERIA- CALZATURE</li> <li>• 4. ARTIGIANATO ARTISTICO - OPERE ARTISTICHE (pittura, scultura, fotografia, ecc.)</li> <li>• 5. DESIGN DEL MOBILE - FURNITURE- CONTRACT- ARREDAMENTI</li> <li>• 6. ILLUMINAZIONE (interni ed esterni)</li> <li>• 7. DOMOTICA</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>a. 1. Rendere competitive le Filiere del Lusso            Implementare l'approccio alla sostenibilità integrandolo nelle attività produttive e nella gestione delle risorse, sviluppare innovazione, trasparenza ed efficienza dei mercati.            Questo obiettivo si esplicita attraverso workshop mirati per i diversi settori e specificità delle imprese coinvolte.</p> <p>a. 2. Formare e qualificare le competenze            Formare nuove competenze con riferimento alle figure professionali richieste dai settori del lusso. Rafforzare la mentalità e la visione imprenditoriale, stimolare nuove metodologie di sviluppo nelle nuove generazioni anche nelle aziende a conduzione familiare. Questo obiettivo si esplicita attraverso workshop mirati per i diversi settori e specificità delle imprese coinvolte.</p> <p>a. 3. Internazionalizzare le filiere del lusso            Sostenere le imprese nei loro rapporti con l'estero, consolidando e migliorando la loro performance. Attivare, attraverso azioni mirate, gli investimenti dall'estero e i flussi economici e turistici che fungono da attrattori dei mercati.            Questo obiettivo si raggiunge con un supporto concreto - offerto alle imprese durante le iniziative e le tappe del progetto - di figure professionali adeguate ai 'mercati di approdo'.</p> <p>a. 4. Monitorare i settori del lusso            Rilevare e analizzare in modo coordinato i dati quantitativi e qualitativi dei settori del lusso, per comprenderne il valore, così da definire policy di settore più mirate rispetto ai fabbisogni e agli scenari economici che si vanno configurando.            &gt; Questo obiettivo è importante per inserire in un quadro di stabilità relativa ma sostanziale nel tempo le imprese dei settori raggruppate dal progetto.</p>

ATTIVITA' PREVISTE	<p>SALA MULTIMEDIALE DI PRESENTAZIONE AZIENDALE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• INCONTRI 828 E WORKSHOP AZIENDALI</li> <li>• CONVEGNI, FORUM TEMATICI E SEMINARI DI FORMAZIONE</li> <li>• GALA DINNER, INCONTRI CONVIVALI E SHOW COOKING</li> <li>• SFILATE DI MODA - PERFORMANCE DI ARTE E DESIGN MANIFESTAZIONI CULTURALI, EVENTI MUSICALI ED ESPOSIZIONI ARTISTICHE</li> </ul>
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	<p>Data di avvio: 1 Giugno 2018- Durata Complessiva: 5 mesi. Le 4 sessioni del programma sono:  ITALIA, Roma: 1-3 Giugno 2018 (opening) RUSSIA, San Pietroburgo: 14-16 Agosto 2018  SERBIA, Belgrado: 7-9 Settembre 2018</p> <p>MALTA, LaValletta: 24-26 Ottobre 2018 (closing)</p>
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>I costi di partecipazione per azienda per tappa saranno i seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Italia, ROMA (prima di apertura del progetto): euro 2.000;</li> <li>• Russia, San Pietroburgo (seconda): euro 4.000;</li> <li>• Serbia, Belgrado (terza): euro 4.000;</li> <li>• Malta, La Valletta (quarta): euro 4.000;</li> </ul> <p>L'azienda partecipa alle tappe del programma usufruendo sei servizi connessi per un totale dei costi indicati pari a 14.000 euro.  Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 10.</p>
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>I Pagamenti saranno distribuiti in tre rate per ciascuna tappa del programma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A 45 giorni prima della "tappa" dovrà essere versato il 50% dell'importo previsto per la sessione a venire;</li> <li>• A 20 giorni prima della "tappa" dovrà essere versato il 30% dell'importo previsto per la sessione a venire;</li> <li>• A 15 giorni dopo la "tappa" dovrà essere versato il 20% dell'importo</li> </ul>

## ECONOMIC MANAGEMENT

E.M.S. Via Bondeno, 2/1 Economic & Management Services Srl Italy00127 Roma Tel +39 52371608

DENOMINAZIONE PROSPEX	PROGETTO REGIONE LAZIO IN KOSOVO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<p>Settori di interesse:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agribusiness, Costruzioni ed Infrastrutture</li> </ul> <p>Filiere interessate: Energia Elettrica e Rinnovabili, Macchine ed Apparecchiature, Audiovisivo, Turismo ed Artigianato, Tessile Abbigliamento, Mobili ed Arredamento, Chimico Farmaceutico, Riciclaggio Rifiuti Protezione Ambientale, Servizi</p>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Rispondere alla esigenza di presentare alle aziende della Regione Lazio delle possibilità di internazionalizzazione nella Repubblica del Kosovo offrendo loro un reale supporto commerciale in questo mercato estero;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creare una finestra di interscambio economico tra le aziende della Regione Lazio e la Repubblica di Kosovo privilegiando le migliori produzioni regionali, siano esse le tradizionali produzioni di beni e servizi che i settori all'avanguardia nell'innovazione tecnologica;</li> </ul> <p>Le strategie di Intervento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promuovere l'interscambio commerciale attraverso azioni che permettano di attivare la realizzazione di futuri affari/accordi da svolgersi in entrambi i Paesi. Attraverso, L'organizzazione di business matching meetings, seminari, eventi e incontri B2B, incentivando lo sviluppo di sinergie e la conclusione di accordi di cooperazione e partnerariato, e la eventuale partecipazione a manifestazioni fieristiche in Kosovo.</li> <li>- Studio ed analisi del mercato kosovaro (opportunità/minacce) in funzione delle caratteristiche delle aziende e del prodotto (punti di forza/criticità) con una analisi approfondita dei principali settori economici e con una mappatura dei principali players</li> </ul>
ATTIVITA' PREVISTE	<p>Attività A: Le attività principali previste sono le seguenti: Ricerca di partners con un programma dedicato per azienda di business matching meetings in Kosovo, l'assistenza in loco della Camera Commercio Italo Kosovara, la predisposizione di servizi logistici ed assistenza in loco, la raccolta complessiva di informazioni e contatti;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Attività B: Sono previste le seguenti attività: realizzazione di azioni di promozione di filiere produttive regionali, o di gruppi di PMI, sia nell'ambito di eventi fieristici internazionali, Agrokos Fair, agribusiness, Expokos, costruzioni, arredamento, che nell'allestimento e la messa a disposizione di show room temporanei. Questa attività viene prevista on demand e rendicontata in base alle specifiche esigenze delle aziende partecipanti al Prospex.</li> <li>- Attività C: Messa a disposizione di un Temporary Export Manager, per un tempo massimo di 12 mesi con una attività sia di affiancamento delle aziende partecipanti al Prospex che di verifica in Kosovo delle potenzialità delle opportunità di business richieste e/o offerte alle aziende partecipanti.</li> <li>- Attività D: Ottenimento, convalida e difesa di brevetti e altri attivi immateriali sui mercati internazionali; Questa attività viene prevista on demand e rendicontata in base alle specifiche esigenze delle aziende partecipanti al Prospex.</li> <li>- Attività Accessorie: Sono previste le seguenti attività accessorie: studi settoriali e puntuali di mercato, informazioni doganali e certificazioni packaging ed etichettatura in linea con le disposizioni e norme di leggi in Kosovo per il settore di riferimento delle diverse aziende partecipanti, servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente della PMI beneficiaria</li> </ul>

<p style="text-align: center;">DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il progetto inizierà il 1 giugno 2018 e terminerà il 1 giugno 2019 per una durata complessiva di 12 mesi</p>													
	<b>Attività</b>	<b>Giu</b>	<b>Lugl</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Ott</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Gen</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Apr</b>	<b>Mag</b>	<b>Soggetti Coinvolti</b>
	Business Matching Meetings	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	E.M.S./Aziende/CamComKosso
	Show Rooms Eventi Spazi Espositivi	X				X	X	X		X			X	Da concordare con aziende
	T.E.M.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	E.M.S.
	Brevetti Licensing	X	X		X	X		X	X		X	X		Da concordare con aziende
	Analisi di Settore	X	X	X										E.M.S.
	Materiale Promozionale	X				X	X	X		X			X	E.M.S./Aziende/CamComKosso
	Sito Web								X	X	X			E.M.S./Aziende/CamComKosso
Spese Viaggio e Soggiorni	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	E.M.S./Aziende	
<p style="text-align: center;">COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La quota di partecipazione per ciascuna impresa partecipante è di 8.500,00 euro Il Prospex si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di aziende previsto pari a n. 6</p>													
<p style="text-align: center;">MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La PMI partecipante paga la sua quota di contributo secondo il seguente schema:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Per quanto riguarda le attività A e C: fattura di acconto pari al 50% della quota di partecipazione e 50% a saldo a completamento del servizio e dichiarazione di "servizio reso";</li> <li>2) Per quanto riguarda le attività B e D, trattandosi di servizi on demand: in 6 rate mensili anticipate a partire dall'avvio dell'attività;</li> <li>3) Per quanto riguarda i servizi accessori: fattura di acconto pari al 50% della quota di partecipazione e 50% a saldo a completamento del servizio e dichiarazione di "servizio reso";</li> <li>4) Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al progetto fosse tale da superare il valore complessivo di progetto di euro 150.000,00 euro allora ai sensi dell'art. 12 comma 3 verrà presentata una rendicontazione di SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del Prospex.</li> </ol>													

## FORTHALIA SRL

Forthalia J. Sebastian Matte Bon 0039 335 5422307 mattebon@forthalia.com www.forthalia.com

DENOMINAZIONE PROSPEX	Turchia Multisetoriale
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: <b>Ceramico, Tessile, Abbigliamento, Macchinari, Chimico, Nautico, Servizi di Informazione e Comunicazione, Turismo, Servizi Professionali.</b> •Territorio: <b>Turchia</b> •Filiera Interessati: <b>PMI dei settori interessati</b>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivi dell'Intervento: • Fornire ai partecipanti una visione chiara delle opportunità di business nel contesto selezionato in <b>Turchia</b> ; • Illustrare con chiarezza le complessità che quest0 mercato presenta; • Fornire gli strumenti e le conoscenze per impostare un progetto di internazionalizzazione in <b>Turchia</b> ; • Attivare dei canali commerciali che possano generare nuove opportunità commerciali sia nell'incoming che nell'outgoing.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Checkup aziendale sull'internazionalizzazione</li><li>• Creazione materiale promozionale in lingua</li><li>• Ricerca di partners nel paese target</li><li>• Sessione di Business Matching nel paese target con buyers di aziende interessate</li><li>• Incontri Istituzionali nel paese target</li><li>• Affiancamento di un TEM per 6 mesi nel paese target</li><li>• Esposizione dei prodotti in un showroom per 6 mesi nel paese target</li></ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Data di avvio: 01/06/2018  Durata complessiva: 7 mesi  Cronoprogramma delle attività:</p>							
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	Avvio del progetto							
	Traduzione e predisposizione materiale promozionale							
	Ricerca partners, buyers, distributori, lead generation							
	Incontri Istituzionali nel paese target							
	Seminario Nel Paese target							
	Business-Matching							
	Visite Aziendali							
	Affiancamento TEM							
	Messa a disposizione di Showroom per dimostrazioni e degustazioni							
	Conclusione del progetto							
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Il delegato di ogni PMI pagherà un costo complessivo di € 7.993. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.7.</p>							
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>50% della quota a carico del beneficiario alla firma del contratto  Rimanente 50% della quota a carico del beneficiario 7 giorni lavorativi prima dell'avvio delle attività  Modalità di pagamento: bonifico bancario  Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al PROSPEX fosse tale da superare l'importo complessivo di EUR 150.000,00 allora Forthalia, ai sensi dell'arti 12 comma 3, potrebbe avvalersi della facoltà di presentare una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta quando sarà raggiunto almeno il 50% del PROSPEX.</p>							



## IN.D.A.CO. SOC.COOP.

IN.D.A.CO SOC. COOP: Dott. Daniele Catalano – 072123035 - [d.catalano@indaco.coop](mailto:d.catalano@indaco.coop)

DENOMINAZIONE PROSPEX	CIBO VINI E DESTINAZIONI TURISTICHE – ESPRESSIONI DEL GENIUS LOCI LAZIALE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il territorio sul quale si focalizza il Prospex che presentiamo è quello della Regione Lazio. Il settore al quale il progetto è dedicato è l'agroalimentare, inteso come produzioni di tipicità alimentari e produzioni vitivinicole.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Gli obiettivi che intendiamo raggiungere attraverso tale progetto sono: <ul style="list-style-type: none"><li>- Lo sviluppo delle vendite e dei fatturati delle imprese aderenti nei mercati internazionali;</li><li>- La promozione delle aziende aderenti nei Paesi target, in termini di conoscenza e diffusione del marchio;</li><li>- La crescita delle competenze interne aziendali in tema di gestione dei processi dell'export.</li></ul>
ATTIVITA' PREVISTE	Attività principali: <b>Attività B:</b> Realizzazione di azioni di promozione del gruppo di PMI nell'ambito di eventi fieristici internazionali Indaco, Soggetto Promotore, organizza la partecipazione delle aziende laziali alla fiera Sial che si terrà a Parigi dal 21 al 25 ottobre 2018; la manifestazione rappresenta l'evento fieristico più importante del settore agroalimentare in Europa. Le aziende esporranno i propri prodotti all'interno di uno stand collettivo che sarà allestito con tutti i materiali di presentazione aziendali e con dei campionari di prodotto per le degustazioni. <b>Attività C:</b> Azione commerciale di un temporary export manager per i 4 mesi di progetto. Durante tutta la durata del progetto il TEM sarà a supporto delle aziende per inizialmente organizzare la partecipazione alla fiera, durante l'evento per coordinare le aziende, l'allestimento e l'affiancamento nei giorni di fiera per la gestione dei buyer internazionali, e successivamente dopo l'evento per fare un'azione di follow-up sui nuovi contatti commerciali incontrati.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Durata complessiva: 12 mesi con avvio il 01/05/2018 e termine il 01/04/2019												
	<b>ATTIVITÀ</b>	<b>mag-18</b>	<b>giu-18</b>	<b>lug-18</b>	<b>ago-18</b>	<b>set-18</b>	<b>ott-18</b>	<b>nov-18</b>	<b>dic-18</b>	<b>gen-19</b>	<b>feb-19</b>	<b>mar-19</b>	<b>apr-19</b>
	<b>EVENTO B2B</b>												
	<b>TEM</b>												
	<b>COMUNICAZIONE</b>												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	<p>Il costo totale del servizio per ciascuna PMI è di € 5.245,34 + IVA.</p> <p>Il 50% sarà finanziato dalla Regione Lazio pertanto la quota a carico della PMI è di € 2.622,67 + IVA.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 15</p>												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	<p>Modalità di fatturazione alle PMI aderenti: 50% dell'importo dovuto alla firma del Contratto e il restante 50% dopo 6 mesi di progetto, con fattura a 30 gg.</p> <p>Modalità di pagamento: bonifico bancario.</p>												

DENOMINAZIONE PROSPEX	GOGLOBAL-APPS & SERVICES-INTERNATIONALIZATION PROGRAM STARTUP IN LOS ANGELES BY M ACCELERATOR – GIUGNO 18
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AEROSPAZIALE</li> <li>- TELECOMUNICAZIONI</li> <li>- ARTIFICIAL INTELLIGENCE</li> <li>- ENERGIE RINNOVABILI</li> <li>- BIOTECNOLOGICO</li> <li>- BIOMEDICALE</li> <li>- FINTECH</li> <li>- FILMOGRAFIA AVANZATA</li> <li>- APPLICAZIONI INNOVATIVE</li> <li>- TECNOLOGIE AGROALIMENTARI</li> <li>- GAMING</li> <li>- BIG DATA</li> <li>- INTERNET OF THINGS</li> <li>- COMPUTER ANIMATION</li> <li>- TECNOLOGIE PER IL TURISMO E I BENI CULTURALI</li> <li>- AUDIOVISIVO, MUSICA, EDITORIA, TELEVISIONE DIGITALE</li> <li>- ARTI INTERATTIVE</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>La missione di GoGlobal by M Accelerator è aiutare startup e PMI innovative ad internazionalizzarsi fornendo loro accesso ai mercati in rapida crescita che affrontano nuove sfide in termini di sostenibilità, mobilità, nuovi media, ambiente, sicurezza alimentare, inclusione sociale, tecnologia. Lo facciamo attraverso il nostro programma in cui connettiamo imprenditori internazionali di talento con opportunità e investitori. Periodicamente organizziamo un “Hyper--Acceleration Program” su invito a Los Angeles, California, in cui introduciamo gli imprenditori al meglio che gli Stati Uniti hanno da offrire.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- una fase di preparazione alla partenza che consiste principalmente nella revisione light del pitch/presentazione.</li> <li>- un webinar per l'adattamento culturale</li> <li>- l'invio di un pre-arrival package, una serie di linee guida per la logistica e l'orientamento in città.</li> <li>- Panel con investitori, imprenditori e dirigenti locali</li> <li>- Incontri istituzionali</li> <li>- Accesso alla Pitch Battle</li> <li>- Visite Guidate</li> <li>- Accesso a one-to-one meeting con investitori/mentor</li> <li>- Attività di networking e di business matching</li> <li>- Attività ricreative</li> <li>- Inviti per Partecipazione a Tech Meetup in loco</li> <li>- Inviti per Gala Dinner/Party di chiusura</li> <li>- Inserimento nel nostro database di startup pre-qualificate per il fundraising negli USA</li> <li>- Tutti i servizi logistici e di assistenza in loco</li> <li>- Followup valutativo e raccolta dei feedback al rientro</li> </ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Le attività si terranno a LOS ANGELES dal 17 al 22 Giugno 2018, il programma GoGlobal è intenso, estenuante e pieno d'incontri, ma è un'opportunità incredibile per la crescita esplosiva delle startup che sono pronte a entrare nel più grande mercato mondiale.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Domenica Sera</li> <li>Arrivo in loco delle imprese e Welcome Drink con gli organizzatori per dare le indicazioni operative sul programma della settimana.</li> <li>- Lunedì</li> <li>Introduzione al programma della giornata e saluto istituzionale da parte di un rappresentante delle istituzioni italiane in loco (Consolato, Istituto di Cultura Italiana, Agenzia ICE)</li> <li>Review sul mercato locale: opportunità di crescita per le startup italiane</li> <li>Pausa pranzo</li> <li>How to setup a business here. Un rappresentante delle istituzioni locali terrà una presentazione sull'iter burocratico da seguire per lo startup d'impresa in loco.</li> <li>- Martedì</li> <li>Visita guidata presso aziende locali: presentazione di storie di successo di imprenditori italiani e internazionali che si sono insediati in loco.</li> <li>Visita guidata presso cluster dell'innovazione e zone di commercio libero</li> <li>Business Lunch</li> <li>Visite turistiche</li> <li>- Mercoledì</li> <li>Legal: panel con società di consulenza locali.</li> <li>Immigration: panel con società specializzate in Immigration Law</li> <li>Tax, Finance and Accounting: panel con società di consulenza, commercialisti locali</li> <li>Pausa pranzo</li> <li>One---to One con investitori locali</li> <li>Pitch Battle</li> <li>Aperitivo</li> <li>- Giovedì</li> <li>Incontri personalizzati su richiesta per le aziende che vogliono esplorare più concretamente l'opportunità di internazionalizzarsi.</li> <li>- Venerdì</li> <li>Incontri personalizzati su richiesta per le aziende che vogliono esplorare più concretamente l'opportunità di internazionalizzarsi.</li> <li>Party di chiusura</li> </ul>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Richiesto € 7.000,00 – Ammesso €. 6.440,00. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.10</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La quota del 50% relativa all'importo ammesso, pari a €. 3.220,00 sarà a carico dell'azienda, il pagamento di € 1.610,00 va fatto con bonifico bancario al momento della ricezione della lettera di accettazione da parte di MAccelerator, i restanti € 1.610,00 sempre con bonifico bancario 30 gg prima della partenza per LOS ANGELES.</p>

## MEDIARS

Media Ars    Alessandro Marianantoni    001 3105742495    alex@mediars.la    www.mediars.la

DENOMINAZIONE PROSPEX	GOGLOBAL – MEDIA & ENTERTAINMENT -INTERNATIONALIZATION PROGRAM” STARTUP IN LOS ANGELES BY M ACCELERATOR –AGOSTO 18
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AEROSPAZIALE</li> <li>- TELECOMUNICAZIONI</li> <li>- ARTIFICIAL INTELLIGENCE</li> <li>- ENERGIE RINNOVABILI</li> <li>- BIOTECNOLOGICO</li> <li>- BIOMEDICALE</li> <li>- FINTECH</li> <li>- FILMOGRAFIA AVANZATA</li> <li>- APPLICAZIONI INNOVATIVE</li> <li>- TECNOLOGIE AGROALIMENTARI</li> <li>- GAMING</li> <li>- BIG DATA</li> <li>- INTERNET OF THINGS</li> <li>- COMPUTER ANIMATION</li> <li>- TECNOLOGIE PER IL TURISMO E I BENI CULTURALI</li> <li>- AUDIOVISIVO, MUSICA, EDITORIA, TELEVISIONE DIGITALE</li> <li>- ARTI INTERATTIVE</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	La missione di GoGlobal by M Accelerator è aiutare startup e PMI innovative ad internazionalizzarsi fornendo loro accesso ai mercati in rapida crescita che affrontano nuove sfide in termini di sostenibilità, mobilità, nuovi media, ambiente, sicurezza alimentare, inclusione sociale, tecnologia. Lo facciamo attraverso il nostro programma in cui connettiamo imprenditori internazionali di talento con opportunità e investitori. Periodicamente organizziamo un “Hyper--Acceleration Program” su invito a Los Angeles, California, in cui introduciamo gli imprenditori al meglio che gli Stati Uniti hanno da offrire.
ATTIVITA' PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- una fase di preparazione alla partenza che consiste principalmente nella revisione light del pitch/presentazione.</li> <li>- un webinar per l'adattamento culturale; - l'invio di un pre-arrival package, una serie di linee guida per la logistica e l'orientamento in città.</li> <li>- Panel con investitori, imprenditori e dirigenti locali -Incontri istituzionali - - Accesso alla Pitch Battle - Visite Guidate</li> <li>- Accesso a one-to-one meeting con investitori/mentor - Attività di networking e di business matching -</li> <li>- Attività ricreative</li> <li>- Inviti per Partecipazione a Tech Meetup in loco</li> <li>- Inviti per Gala Dinner/Party di chiusura</li> <li>- Inserimento nel nostro database di startup pre-qualificate per il fundraising negli USA</li> <li>- Tutti i servizi logistici e di assistenza in loco</li> <li>- Followup valutativo e raccolta dei feedback al rientro</li> </ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Le attività si terranno a LOS ANGELES dal 19 al 24 Agosto 2018, il programma GoGlobal è intenso, estenuante e pieno d'incontri, ma è un'opportunità incredibile per la crescita esplosiva delle startup che sono pronte a entrare nel più grande mercato mondiale.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Domenica Sera Arrivo in loco delle imprese e Welcome Drink con gli organizzatori per dare le indicazioni operative sul programma della settimana.</li> <li>- Lunedì Introduzione al programma della giornata e saluto istituzionale da parte di un rappresentante delle istituzioni italiane in loco (Consolato, Istituto di Cultura Italiana, Agenzia ICE) Review sul mercato locale: opportunità di crescita per le startup italiane Pausa pranzo How to setup a business here. Un rappresentante delle istituzioni locali terrà una presentazione sull'iter burocratico da seguire per lo startup d'impresa in loco.</li> <li>- Martedì Visita guidata presso aziende locali: presentazione di storie di successo di imprenditori italiani e internazionali che si sono insediati in loco. Visita guidata presso cluster dell'innovazione e zone di commercio libero Business Lunch Visite turistiche</li> <li>- Mercoledì Legal: panel con società di consulenza locali. Immigration: panel con società specializzate in Immigration Law Tax, Finance and Accounting: panel con società di consulenza, commercialisti locali Pausa pranzo One---to One con investitori locali Pitch Battle Aperitivo</li> <li>- Giovedì Incontri personalizzati su richiesta per le aziende che vogliono esplorare più concretamente l'opportunità di internazionalizzarsi.</li> <li>- Venerdì Incontri personalizzati su richiesta per le aziende che vogliono esplorare più concretamente l'opportunità di internazionalizzarsi. Party di chiusura</li> </ul>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Richiesto € 7.000,00 – Ammesso € 6.440,00 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.10</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La quota del 50% relativa all'importo ammesso, pari a € 3.220,00 sarà a carico dell'azienda, il pagamento di € 1.610,00 va fatto con bonifico bancario al momento della ricezione della lettera di accettazione da parte di MAccelerator, i restanti € 1.610,00 sempre con bonifico bancario 30 gg prima della partenza per LOS ANGELES.</p>

DENOMINAZIONE PROSPEX	GOGLOBAL – NETWORKING & FUNDRAISING IN THE US - INTERNATIONALIZATION PROGRAM” STARTUP IN LOS ANGELES BY M ACCELERATOR -SETTEMBRE 18
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AEROSPAZIALE</li> <li>- TELECOMUNICAZIONI</li> <li>- ARTIFICIAL INTELLIGENCE</li> <li>- ENERGIE RINNOVABILI</li> <li>- BIOTECNOLOGICO</li> <li>- BIOMEDICALE</li> <li>- FINTECH</li> <li>- FILMOGRAFIA AVANZATA</li> <li>- APPLICAZIONI INNOVATIVE</li> <li>- TECNOLOGIE AGROALIMENTARI</li> <li>- GAMING</li> <li>- BIG DATA</li> <li>- INTERNET OF THINGS</li> <li>- COMPUTER ANIMATION</li> <li>- TECNOLOGIE PER IL TURISMO E I BENI CULTURALI</li> <li>- AUDIOVISIVO, MUSICA, EDITORIA, TELEVISIONE DIGITALE</li> <li>- ARTI INTERATTIVE</li> </ul>
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>La missione di GoGlobal by M Accelerator è aiutare startup e PMI innovative ad internazionalizzarsi fornendo loro accesso ai mercati in rapida crescita che affrontano nuove sfide in termini di sostenibilità, mobilità, nuovi media, ambiente, sicurezza alimentare, inclusione sociale, tecnologia. Lo facciamo attraverso il nostro programma in cui connettiamo imprenditori internazionali di talento con opportunità e investitori. Periodicamente organizziamo un “Hyper--Acceleration Program” su invito a Los Angeles, California, in cui introduciamo gli imprenditori al meglio che gli Stati Uniti hanno da offrire.</p>
ATTIVITA’ PREVISTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- una fase di preparazione alla partenza che consiste principalmente nella revisione light del pitch/presentazione.</li> <li>- un webinar per l'adattamento culturale - l'invio di un pre-arrival package, una serie di linee guida per la logistica e l'orientamento in città.</li> <li>- Panel con investitori, imprenditori e dirigenti locali - Incontri istituzionali - Accesso alla Pitch Battle</li> <li>- Visite Guidate</li> <li>- Accesso a one-to-one meeting con investitori/mentor</li> <li>- Attività di networking e di business matching</li> <li>- Attività ricreative</li> <li>- Inviti per Partecipazione a Tech Meetup in loco</li> <li>- Inviti per Gala Dinner/Party di chiusura</li> <li>- Inserimento nel nostro database di startup pre-qualificate per il fundraising negli USA</li> <li>- Tutti i servizi logistici e di assistenza in loco</li> <li>- Followup valutativo e raccolta dei feedback al rientro</li> </ul>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Le attività si terranno a LOS ANGELES dal 16 al 21 Settembre 2018, il programma GoGlobal è intenso, estenuante e pieno d'incontri, ma è un'opportunità incredibile per la crescita esplosiva delle startup che sono pronte a entrare nel più grande mercato mondiale.</p> <p>- Domenica Sera Arrivo in loco delle imprese e Welcome Drink con gli organizzatori per dare le indicazioni operative sul programma della settimana.</p> <p>- Lunedì Introduzione al programma della giornata e saluto istituzionale da parte di un rappresentante delle istituzioni italiane in loco (Consolato, Istituto di Cultura Italiana, Agenzia ICE) Review sul mercato locale: opportunità di crescita per le startup italiane Pausa pranzo How to setup a business here. Un rappresentante delle istituzioni locali terrà una presentazione sull'iter burocratico da seguire per lo startup d'impresa in loco.</p> <p>- Martedì Visita guidata presso aziende locali: presentazione di storie di successo di imprenditori italiani e internazionali che si sono insediati in loco. Visita guidata presso cluster dell'innovazione e zone di commercio libero Business Lunch Visite turistiche</p> <p>- Mercoledì Legal: panel con società di consulenza locali. Immigration: panel con società specializzate in Immigration Law Tax, Finance and Accounting: panel con società di consulenza, commercialisti locali Pausa pranzo One---to One con investitori locali Pitch Battle Aperitivo</p> <p>- Giovedì Incontri personalizzati su richiesta per le aziende che vogliono esplorare più concretamente l'opportunità di internazionalizzarsi.</p> <p>- Venerdì Incontri personalizzati su richiesta per le aziende che vogliono esplorare più concretamente l'opportunità di internazionalizzarsi. Party di chiusura</p>
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>Richiesto € 7.000,00 – Ammesso €. 6.440,00 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.10</p>
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>La quota del 50% relativa all'importo ammesso, pari a €. 3.220,00 sarà a carico dell'azienda, il pagamento di € 1.610,00 va fatto con bonifico bancario al momento della ricezione della lettera di accettazione da parte di MAccelerator, i restanti € 1.610,00 sempre con bonifico bancario 30 gg prima della partenza per LOS ANGELES.</p>



[www.laziointernational.it](http://www.laziointernational.it)