

Scheda informativa
Bando Digital Export 2021



Fino a EUR 15.000 di contributo a fondo perduto

Il progetto, realizzato da Unioncamere e la Regione Emilia-Romagna, ha l'obiettivo di sostenere progetti di rafforzamento e consolidamento della presenza all'estero delle imprese anche supportandole nel passaggio all'economia digitale.

Le aziende interessate sono pregate di contattarci attraverso il modulo sul nostro sito o inviandoci un email a info@forthalia.com o telefonandoci allo 02-4125347.

Dettagli dell'iniziativa

Contributo



Il contributo minimo previsto sarà pari a **5 mila euro**, a fronte di spese complessive pari a 10 mila euro, quello massimo ammonterà a **15 mila euro**, a fronte di spese complessive pari a 30 mila euro.

Inoltre, l'entità massima dell'agevolazione non può superare il **50% delle spese ammissibili**.

Beneficiari



Il Bando regionale si rivolge a imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici, aventi sede legale e/o sede operativa attiva in Emilia-Romagna con un fatturato minimo di 500 mila euro, così come desunto dall'ultimo bilancio disponibile.

Sarà data priorità alle Imprese che non hanno beneficiato di contributi nel biennio 2019-2020 mentre verranno escluse le Imprese che hanno rinunciato al contributo nel biennio 2019-2020.

Iniziative agevolabili



Il progetto di internazionalizzazione dovrà essere articolato in almeno due attività tra le seguenti:

- **Assessment:** analisi e orientamento specialistico per facilitare l'accesso e il radicamento sui mercati esteri;
- **Digital Export Manager e Temporary Export Manager:** figure professionali che saranno inserite in azienda per la durata minima di 4 mesi (almeno 2 giornate);
- **Marchio:** percorso di ottenimento della protezione e/o registrazione del marchio dell'impresa;
- **Certificazioni:** percorso finalizzato all'ottenimento o rinnovo delle certificazioni di prodotto necessarie per esportare in uno o più dei Paesi esteri target individuati nel progetto o per sfruttare determinati canali commerciali;
- **B2B:** realizzazione di incontri B2B, in presenza o virtuali a distanza;
- **Fiere e convegni:** partecipazione a fiere a carattere internazionale o convegni specialistici internazionali con finalità commerciale in modalità virtuale o in presenza;
- **Business online:** avvio e sviluppo della gestione di business online;
- **Sito web aziendale:** predisposizione o revisione del sito internet dell'impresa in lingua straniera e elaborazione di piani di web marketing;
- **Materiale promozionale:** potenziamento degli strumenti promozionali e di marketing in lingua straniera (non valido per la stampa).

Procedura di selezione



Le aziende beneficiarie saranno selezionate in base alla graduatoria dei punteggi assegnati a ciascun progetto di internazionalizzazione presentato. Saranno privilegiati i progetti più coerenti articolati in più attività, presentati da imprese che non hanno goduto del medesimo contributo nelle edizioni precedenti.

Modalità e tempi di presentazione delle domande



La domanda si presenta esclusivamente **online** tramite procedura informatica. Il bando sarà aperto dalle ore 8,00 del **1 marzo** fino alle ore 14 del **22 marzo**.

Gli ambiti di attività ricompresi nel presente Bando dovranno riguardare: percorsi di rafforzamento della presenza all'estero e/o sviluppo di canali e strumenti di promozione all'estero (a partire da quelli innovativi basati su tecnologie digitali), consistenti in:

a) **ASSESSMENT**: accrescimento delle potenzialità delle imprese attraverso servizi di analisi e orientamento specialistico, anche di avvicinamento ai servizi digitali e virtuali, per facilitare l'accesso e il radicamento sui mercati esteri, per individuare nuovi canali di vendita, ecc. sulla base delle informazioni contenute nei report "Intelligent Export Report" che saranno erogati da Unioncamere Emilia-Romagna a seguito dell'atto di concessione. L'analisi potrà riguardare la valutazione di nuovi modelli di business per l'estero anche in un'ottica di accelerazione dei processi di digitalizzazione, l'utilizzo di strumenti innovativi in primo luogo con l'ausilio di nuove tecnologie; l'adeguatezza della struttura dell'impresa anche in ottica digitale; la valutazione della gamma dei prodotti, del materiale commerciale, della qualità dei processi organizzativi, degli aspetti di comunicazione, degli strumenti di lavoro e della gestione e formazione delle risorse umane; i punti di forza/debolezza dell'impresa rispetto a un percorso d'internazionalizzazione e suggerimenti su azioni correttive; l'individuazione dei mercati esteri su cui focalizzare l'attività di penetrazione o consolidamento (studio di mercato);

b) **Temporary Export Manager e Digital Export Manager**: sviluppo delle competenze interne attraverso l'utilizzo in impresa di Temporary Export Manager (TEM) e Digital Export Manager (DEM) in affiancamento al personale aziendale. Affinché l'azione e i relativi costi vengano considerati eleggibili il percorso di affiancamento all'impresa da parte di un esperto senior in marketing internazionale e/o in comunicazione e web marketing o digital export, dovrà avere una durata minima di 4 mesi corrispondenti ad almeno 25 giornate intere. Il percorso dovrà essere finalizzato a favorire l'implementazione di una strategia commerciale e l'accrescimento delle capacità manageriali dell'impresa. L'esperto senior, con esperienza almeno biennale in supporto alle imprese (da comprovare tramite curriculum vitae), potrà essere affiancato da una risorsa junior – che non potrà essere un dipendente dell'azienda - inserita anche attraverso il ricorso al tirocinio formativo, per un minimo di 4 mesi corrispondenti ad almeno 25 giornate intere;

c) **MARCHIO**: protezione del marchio dell'impresa all'estero, ovvero percorso di ottenimento della protezione e/o registrazione del marchio dell'impresa in uno o più dei Paesi esteri target individuati nel progetto;

d) **CERTIFICAZIONI**: ottenimento o rinnovo delle certificazioni di prodotto necessarie per esportare in uno o più dei Paesi esteri target individuati nel progetto o per sfruttare determinati canali commerciali (es. GDO), ovvero percorso finalizzato all'ottenimento delle certificazioni di prodotto;

e) **B2B**: realizzazione di incontri B2B, in presenza o virtuali a distanza, con operatori dei Paesi esteri target individuati nel progetto in Italia o all'estero, ovvero lo sviluppo di percorsi di incontri d'affari e B2B virtuali e individuazione di buyer/operatori internazionali;

f) **FIERE E CONVEGNI**: partecipazione a fiere a carattere internazionale o convegni specialistici internazionali con finalità commerciale in modalità virtuale o in presenza in Italia o all'estero. La sostituzione di una fiera è consentita solo con una manifestazione fieristica di pari livello;

g) **MARKETING DIGITALE**: realizzazione di attività di promozione attraverso uno o più canali digitali: posizionamento sui motori di ricerca, vetrine digitali, social media marketing, digital advertising. SEO (Search Engine Optimization), SEM (Search Engine Marketing), DEM (direct E-mail Marketing). Le attività dovranno essere realizzate in lingua estera;

- h) **BUSINESS ON LINE**: avvio e sviluppo della gestione di business on line, attraverso l'utilizzo e il corretto posizionamento su piattaforme e-commerce / marketplace/ sistemi di smart payment internazionali;
- i) **SITO WEB AZIENDALE**: progettazione, predisposizione, revisione, traduzione dei contenuti del sito internet dell'impresa, ai fini dello sviluppo di attività di promozione a distanza;
- j) **MATERIALE PROMOZIONALI**: potenziamento degli strumenti promozionali e di marketing in lingua straniera, compresa la progettazione, predisposizione, revisione, traduzione dei cataloghi/brochure/presentazioni aziendali – ad esclusione della stampa dei suddetti materiali.

Ai fini dell'eleggibilità della domanda di contributo **ogni progetto dovrà prevedere almeno 2 ambiti** di attività.

Profilo Aziendale

Forthalia è una società di Consulenza nata nel 1998 che opera principalmente nel campo della **Strategia**, le **Strategie d'Internazionalizzazione**, il **Supporto Operativo all'Internazionalizzazione**, le **Fusioni e Acquisizioni (M&A)**, e quanto di complementare a queste attività.

ESPERIENZA

Forthalia si avvale di una rete di oltre cento Consulenti Specializzati dislocati in tutto il mondo con, mediamente, oltre vent'anni di esperienza ciascuno nei vari settori in cui operano.

In particolare le attività di Forthalia si concentrano nell'aiutare le aziende ad approcciare i mercati internazionali nei vari aspetti di questa disciplina, quali definizione delle strategie di ingresso, definizione dell'organizzazione, coaching, supporto ad identificare le figure chiave dell'organizzazione, contatti con distributori o rivenditori, supporto commerciale, identificazione di partners tecnologici e industriali, nonché nell'aiutare i propri clienti ad effettuare acquisizioni, cedere aziende o rami di azienda, ricercare nuovi soci finanziari e quant'altro sia necessario al perseguimento e raggiungimento di obiettivi di crescita, razionalizzazione e ristrutturazioni.

METODOLOGIA

Forthalia segue un approccio di Internazionalizzazione dell'azienda e dei suoi prodotti, più incisiva ed efficace rispetto alle normali pratiche di esportazione. Attraverso un processo di internazionalizzazione i clienti di Forthalia comprendono appieno le dinamiche dei mercati cui si rivolgono, ottimizzando i propri sforzi e massimizzando fatturato e marginalità.

Molti imprenditori danno grande priorità al prodotto ed ai processi interni. Raramente riescono ad avere la stessa attenzione alle dinamiche che guidano i loro clienti all'acquisto, specialmente se questi sono lontani. Affiancandoli nei loro sforzi, Forthalia unisce i fattori di successo propri dell'azienda e del suo imprenditore ad elementi di razionalità che li aiuteranno a realizzare nuove esperienze di successo in nuovi mercati.

PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI

- Strategie di crescita e sviluppo
- Strategie d'Internazionalizzazione
- Supporto operativo all'Internazionalizzazione e fornitura di Temporary Export Manager
- M&A Advisory - Fusioni e Acquisizioni
- Coaching e Formazione Executive
- Definizione della struttura organizzativa
- Ricerca e selezione di Fornitori, Distributori e Rivenditori
- Ricerca e selezione di partner industriali, logistici e tecnologici
- Supporto Commerciale e Marketing
- Progetti di delocalizzazione
- Marketing Digitale - Social Media - Advertising - CRM- Content - ecc.

ACCREDITAMENTI

Forthalia è accreditata come fornitore di servizi di internazionalizzazione e di Temporary Export Manager presso i seguenti enti:

Inoltre Forthalia è iscritta al Registro Trasparenza del Ministero dello Sviluppo Economico ed è Rappresentante di Interessi presso la Camera dei Deputati.



MISSIONI ALL'ESTERO

Forthalia organizza periodicamente dei **Business Study Tours** per imprenditori e manager nei paesi più interessanti per sviluppare nuovi mercati nonché potenziali investimenti di business, delocalizzazioni o instaurare rapporti con fornitori locali.

FORMAZIONE EXECUTIVE

Forthalia assiste i propri clienti con corsi per executive finalizzati all'apprendimento delle tecniche di internazionalizzazione:

- Sviluppo e Gestione Mercati Internazionali
- Pagamenti Internazionali
- Contrattualistica Internazionale
- Logistica Internazionale
- Controllo di Gestione in un contesto multi-company internazionale

REFERENZE

Forthalia ha clienti in tutto il territorio nazionale e in alcuni paesi in Europa e nel resto del mondo, nei settori chiave dell'economia internazionale, come

- Banking
- ICT
- Industria
- Fashion
- Design
- Food & Beverage
- Costruzioni
- Automotive
- Telecom

Managing Partner

J. Sebastian Matte Bon, classe 1965.

- Settori di esperienza diretta: Banking, Telecoms, Government, Utilities, Healthcare, Manufacturing, Machinery, Fashion, Food & Beverage, ITC
- Più di 25 anni fra consulenza presso Finsiel e Ambrosetti e Forthalia, e incarichi di vertice in DS Data Systems/TAS/NCH Group Herzum, etc.
- Titoli di Studio: Baccalauréat presso il Lycée Chateaubriand di Roma, B. Sc. in Computer Science/Software Engineering presso University of Birmingham (UK) e MBA presso SDA Bocconi di Milano e Fuqua School of Business della Duke University, negli Stati Uniti.
- Lingue: Quadrilingue in Inglese, Francese, Spagnolo e Italiano; Buona conoscenza di Tedesco, Portoghese e Greco Moderno.
- Ha vissuto e lavorato in diversi paesi fra cui UK, Francia, Spagna, Cile e Stati Uniti



Executive Partner

Massimo Mancuso, classe 1966

- Settori di esperienza diretta: ICT, Banking, Retail, Telecoms, Government, Utilities, Healthcare, Manufacturing, Machinery, Fashion, Food & Beverage.
- Oltre 25 anni di esperienza in sviluppo di mercati internazionali con aziende come Olivetti, Datalogic, DS Data Systems, Panini, Xyzmo e molte altre.
- Titoli di studio: Diploma di European Baccalaureat presso la Scuola Europea di Bruxelles (B) e di Culham (UK); Laurea in Economia e Commercio e executive MBA all'Università di Bologna
- Lingue: trilingue in Italiano, Inglese e Francese, con buona conoscenza di Portoghese e Spagnolo.
- Ha vissuto e lavorato in diversi paesi fra cui UK, Francia, Belgio, Hong Kong, Malesia, Brasile e Messico



CONTATTI

Forthalia S.r.l.

Via Vincenzo Monti, 8 - 20123 Milano (MI) - Italia

e-mail: info@forthalia.com

<http://www.forthalia.com>

Tel: +39-02-4125347

Fax: +39-02-48370338