



START EXPORT – PROGRAMMA A FAVORE DELLE NUOVE IMPRESSE ESPORTATRICI

AVVISO PUBBLICO REGOLAMENTO DI PARTECIPAZIONE

Il programma è inserito nel progetto "Scouting e assistenza delle nuove imprese esportatrici" ed è cofinanziato dal Fondo Perequativo Nazionale del sistema camerale, anno 2013

Il programma, organizzato dalla Camera di Commercio di Lucca in collaborazione con Toscana Promozione, si rivolge alle imprese dei comparti agroalimentare (compresi acquacoltura e floricoltura) e sistema casa/design, che non hanno mai operato sui mercati esteri oppure ad imprese non esportatrici abituali, interessate ad apprendere e condividere un modello di lavoro che consenta di avviare un percorso di crescita strutturata sui mercati esteri.

L'intervento è erogato **in regime de minimis**. Gli importi massimi degli aiuti concedibili in tale regime ad una medesima impresa nell'arco di tre esercizi fiscali (quello in corso alla data di concessione dell'aiuto e i due precedenti) sono:

- € 200.000,00 per le imprese che non operano in uno dei settori sotto indicati (Regolamento CE 1407/2013);
- € 100.000,00 per le imprese che operano nel settore dei trasporti su strada (Regolamento CE 1407/2013);
- € 15.000,00 per le imprese operanti nel settore della produzione primaria di prodotti agricoli (Regolamento CE 1408/2013);
- € 30.000,00, per le imprese operanti nei settori della pesca e dell'acquacoltura (Regolamento CE 875/2007);
- € 500.000,00 nel caso di compensazioni di oneri di servizio pubblico a favore di imprese affidatarie di un SIEG (Regolamento 360/2012).

I limiti previsti comprendono qualsiasi contributo accordato da qualsiasi ente pubblico quale aiuto de minimis, indipendentemente dalla sua forma e dagli obiettivi, ai sensi dei sopraccitati Regolamenti.

Obiettivi

- fornire alle PMI un approccio commerciale strutturato all'export e verso i mercati esteri;
- offrire una formazione operativa e concreta sui principi base del commercio internazionale affinché possano essere evitati gli errori più comuni;
- trasmettere il giusto approccio all'export: gradualità, - attenta pianificazione - valutazione del rapporto investimenti necessari/ritorni attesi, in un ottica di medio periodo;
- condividere la conoscenza dei mercati;
- sviluppare sinergie fra imprese dei settori di cui sopra non concorrenti;
- definire un piano di azione per lo sviluppo dell'export basato su un Audit strategico personalizzato approfondito a misura di nuova impresa esportatrice, che tenga conto:



- ✓ della volontà dell'impresa, della sua cultura e della sua strategia globale;
- ✓ dei mezzi di cui dispone in termini di risorse umane, capacità finanziaria e produttiva;
- ✓ del mercato competitivo in cui l'azienda opera.

Struttura

Start Export è un programma articolato, che si struttura in lezioni d'aula e in attività di Audit individuale e relativa elaborazione di un piano di azione da realizzare nella propria azienda.

Formazione d'aula: l'attività sarà strutturata su tre giornate dedicate alle nozioni principali in materia di import/export e su altre due giornate dedicate al commercio elettronico.

Le prime tre giornate si terranno presso la sede della Camera di Commercio di Lucca, secondo il seguente programma:

Prima giornata formativa: l'azienda prenderà consapevolezza delle proprie risorse, dei propri mezzi e di ciò che è necessario fare per approcciare un mercato estero in maniera corretta.

Il percorso di internazionalizzazione
Perchè esportare: rischi e opportunità
Definizione dell'obiettivo aziendale
Il check up
L'adeguatezza della struttura dell'azienda
Gli strumenti operativi
La comunicazione aziendale
Il posizionamento rispetto alla concorrenza
La definizione della strategia

Seconda giornata formativa: attenzione focalizzata sul target cliente, allo scopo di effettuare analisi preparatorie accurate sul cliente tipo. Saranno definiti i parametri principali di selezione dei mercati e le relative analisi, per passare alla fase di approccio preliminare in modo mirato.

Individuazione del profilo del cliente target
Lo studio del mercato
I criteri di selezione del mercato
La scheda paese
Il piano di marketing e la pianificazione delle attività
Lo scouting preliminare
La strategia di contatto
Selezione candidati per accordo distributivo
L'approccio corretto al cliente

Terza giornata formativa: l'obiettivo è quello di trasferire il metodo per l'ottimale organizzazione

della trasferta e visita presso il cliente, offrendo all'azienda gli strumenti per poter gestire una trattativa efficace.

La visita al cliente
L'ottimizzazione del tempo della trasferta
La proposta commerciale
I parametri dell'offerta
La negoziazione
L'accordo distributivo
La creazione della rete commerciale
Il piano di attività per la gestione del cliente
Feedback finale

Audit e piano di azione: Ultimata la formazione in aula, un consulente esperto di sviluppo commerciale contatterà le singole aziende per organizzare presso la loro sede incontri di (almeno) 2,5 giornate. L'affiancamento in loco è finalizzato a svolgere attività di audit e all'elaborazione di un piano di azione.

Audit: L'attività di audit avrà un taglio strategico-operativo e interesserà tutte le aree ed i reparti aziendali coinvolti nel processo di avvio/consolidamento delle attività all'esportazione.

L'analisi attraverso strumenti e modelli standardizzati dei reparti aziendali permetterà di determinare i punti di forza e di miglioramento in ottica export e consentirà di elaborare strategie di tipo organizzativo e operativo.

Questa fase permetterà anche di mettere a fuoco i mercati esteri d'interesse per l'impresa, definire i parametri di selezione dei Paesi e realizzare una matrice di selezione degli stessi in modo da affiancare l'azienda nell'individuazione dei paesi obiettivo che saranno oggetto dello Start up dell'attività di export.

Il report sintetico dei risultati dell'Audit strategico, costituito da commenti, osservazioni, grafici e tabelle, sarà presentato all'impresa al fine di visualizzare chiaramente le necessarie azioni correttive da programmare e implementare: punti di forza, aree di miglioramento in ottica export, paesi obiettivo individuati dall'azienda, criteri di selezione dei paesi target e valutazione dei mercati.

Piano d'azione: questa fase prevede la formalizzazione di un piano di azione di sviluppo dell'export derivante da quanto emerso a conclusione della fase di audit, nel quale siano evidenziati i seguenti aspetti:

- la conferma dei mercati obiettivo prioritari;
- le attività da realizzare nell'arco del primo anno (timing con tre step: breve termine – 6 mesi – 12 mesi) per ciascun mercato obiettivo e le attività trasversali da pianificare;
- il fatturato previsionale di progetto;
- il prospetto budget dei costi previsionali in funzione delle risorse finanziarie disponibili.

Formazione d'aula e-commerce: L'attività formativa si integra e si completa con un percorso di due giornate, realizzate in collaborazione con la Camera di Commercio di Prato, che si terranno nella prima metà di ottobre, finalizzate all'inserimento delle aziende e della loro produzione su una piattaforma e-commerce esistente, senza costi di iscrizione e costi di gestione a carico delle



stesse. Il taglio di queste 2 giornate sarà pratico ed orientato a far acquisire all'imprenditore la conoscenza di tutti gli strumenti necessari ad inserire, promuovere, vendere i propri prodotti on line. Il programma di dettaglio verrà distribuito nei prossimi mesi.

Attuazione e svolgimento del programma

Start export prenderà avvio nel mese di luglio con la formazione d'aula. Un volta ultimata la fase di aula, a seguire inizierà la fase di audit presso ciascuna azienda, che sarà concordata direttamente dal consulente incaricato, previo contatto telefonico con il responsabile aziendale indicato nella scheda di partecipazione.

Destinatari e modalità di partecipazione

Il programma è riservato ad un numero minimo di 10 imprese e massimo di 20 appartenenti ai comparti: agroalimentare (compreso acquacoltura e floricoltura) e sistema casa/design che rispondano ai seguenti requisiti:

- piccole imprese e medie imprese (in breve PMI) così come definite dall'Art. 2, paragrafo 1, n. 7 ed Allegato I del Regolamento (CE) n. 800/2008 della Commissione del 6 agosto 2008 dei comparti di cui in oggetto;
- abbiano sede legale e operativa nella provincia di Lucca;
- non appartengano al settore del biologico;
- siano attive ed in regola con il pagamento del diritto annuale;
- non abbiano mai effettuato vendite all'estero oppure abbiano un fatturato export non superiore al 10% del fatturato totale 2013 o abbiano un fatturato export occasionale e sporadico (assenza di fatturato export superiore al 10% per tre esercizi consecutivi - 2011, 2012, 2013).

L'adesione al programma prevede il pagamento di una quota di partecipazione di € 50,00 + Iva da effettuarsi sul conto corrente n. 2863586 CODICE IBAN IT 94 M0103013700000002863586 presso Monte dei Paschi di Siena – Filiale di Lucca – Piazza Bernardini, entro i termini che saranno successivamente comunicati.

Nel rispetto dei requisiti sopra indicati il criterio di ammissione seguirà l'ordine cronologico di arrivo delle domande alla Camera di Commercio.

Le aziende interessate sono tenute a far pervenire alla Camera di Commercio di Lucca, la domanda di partecipazione utilizzando il modulo di adesione allegato, compilato in ogni sua parte, sottoscritto dal legale rappresentante, unitamente a documento di identità in corso di validità inviandola all'indirizzo pec: **camera.commercio.lucca@lu.legalmail.camcom.it** entro e non oltre il **10 giugno 2014**.

Per ogni comunicazione o informazione contattare:

Ufficio Promozione Interna ed Estera

tel. 0583/976.403 - 976.660 - 976.604

e mail: promozione@lu.camcom.it