



REGIONE
LAZIO



Unione europea



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

II° 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 [...]”

II° CATALOGO REGIONALE DEI PROGETTI STRUTTURATI DI PROMOZIONE DELL’EXPORT (PROSPEX)

INDICE

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN TURCHIA	7
CAMERA ITALIANA PER IL COMMERCIO CON IL KAZAKHSTAN	9
ITALCAM CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO, INDÚSTRIA E AGRICULTURA.....	11
C.N.A. CASSOCIAZIONE DELL'AREA METROPOLITANA DI ROMA.....	13
CONFIMPRESE ITALIA.....	15
CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ITALIANA PARA ESPANA.....	17
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	19
CAMERA DI COMMERCIO ITALIA BIELORUSSIA.....	21
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER LA GERMANIA.....	22
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	24
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	26
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	28
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	30

INNOVA SRL	32
CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA	35
CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA	38
LHYRA SRL	42
FORMA CAMERA	43
CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ISRAEL E ITALIA	45
THE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY FOR THE UK.....	47
EUROCONSULT SOC. COOP.....	49
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	51
BS BUSINESS STRATEGIES SRL	53
CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA	55
CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA	59
ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE	63
EUROCONSULT SOC. COOP.....	65
C.N.A. ASSOCIAZIONE DELL'AREA METROPOLITANA DI ROMA	67

EUROCONSULT SOC. COOP	69
LEONARDO BUSINESS CONSULTING SRL	71
FIERA DI ROMA	73
IBS ITALIA SRL	75
AGITE SRL	77
CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO.....	80
LEONARDO BUSINESS CONSULTING SRL	82
LEONARDO BUSINESS CONSULTING SRL	84
IN.D.A.CO SOC. COOP.....	86
AGITE SRL	89
AGITE SRL	92
AGITE SRL	95
IBS ITALIA SRL	99
IN.D.A.CO SOC. COOP.....	101
FORMA CAMERA	104

FIERA DI ROMA	106
CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO.....	108
AGITE SRL	110
DE PAOLI ASSOCIATI SRL.....	113
AGITE SRL	114
PROMOPAN SRL.....	117
C.N.A. ASSOCIAZIONE DELL'AREA METROPOLITANA DI ROMA	119
FORMA CAMERA	122

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN TURCHIA

DENOMINAZIONE PROSPEX	BIO – MED Eurasia
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Paese target: Turchia Il PROSPEX si rivolge alle PMI nel settore delle biotecnologie che intendono portare avanti attività legate all'internazionalizzazione sul mercato turco. In particolare, i settori particolarmente interessati sono: a) Biotecnologie medicali (red biotech); b) Biochimica; c) Biotecnologie agricole (green biotech); d) Biotecnologie industriali (white biotech);
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il PROSPEX BIOMED, promosso dalla Camera di Commercio Italiana in Turchia, ha come obiettivo generale quello di supportare le PMI laziali operanti nel settore delle biotecnologie nel loro processo d'internazionalizzazione verso il mercato turco. Il primo obiettivo specifico è quello di preparazione e formazione delle PMI attraverso workshop e seminari. Il secondo obiettivo specifico mira a guidare in maniera pratica ed effettiva le PMI nell'approcciarsi al mercato turco delle biotecnologie. La strategia alla base del raggiungimento dell'obiettivo prevede due fasi principali. In un primo momento si prenderanno contatti con i principali stakeholder turchi nel settore delle biotecnologie, in una seconda fase, il progetto prevede l'organizzazione di visite aziendali al fine di rendere concreta la presa di contatto fra le aziende laziali e turche. Il terzo obiettivo specifico è quello di supportare sul medio-lungo periodo il processo di penetrazione sul mercato da parte delle PMI beneficiarie attraverso una consulenza mirata all'esportazione
ATTIVITA' PREVISTE	Il PROSPEX BIOMED prevede le seguenti attività, suddivise in attività principali ed accessorie: - ATTIVITA' PRINCIPALI: - Organizzazione di seminari e/o workshop sul tema dell'internazionalizzazione d'impresa; - Organizzazione incontri istituzionali con i principali stakeholder turchi nel settore delle biotecnologie; - Organizzazione di business matching meeting - Organizzazione di visite aziendali - Outgoing di operatori/buyer dalla Turchia alla Regione Lazio - Partecipazione alla Fiera "BIOTECH EURASIA" (19-21 aprile 2018); - Messa a disposizione di un Temporary Export manager per 6 mesi; - ATTIVITA' ACCESSORIE - Servizi e consulenze per la realizzazione di studi puntuali di mercato riguardanti le biotecnologie che vadano a beneficio delle PMI Beneficiarie; - Ideazione, produzione di materiale informativo - Attività promozionali - Soggiorno e transfert per il personale dipendente o gli imprenditori delle PMI beneficiarie.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX BIO-MED Eurasia si avvierà il 19 febbraio 2018 e avrà una durata complessiva di 11 mesi. In particolare, la settimana dal 16 al 22 aprile 2018 prevede una missione in Turchia volta alla partecipazione alla Fiera BIOTECH EURASIA, alle visite aziendali e agli incontri B2B.											
	Attività /Mesi	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
	• Attività A											
	A1. Organizzazione di seminari e/o workshop sul tema dell'internazionalizzazione d'impresa.											
	A2. Organizzazione incontri istituzionali con i principali stakeholder turchi nel settore delle biotecnologie											
	A3. Organizzazione di business matching meeting e di visite aziendali presso le sedi delle PMI turche;											
	A4. Outgoing di operatori/buyer dalla Turchia alla Regione Lazio											
	• Attività B											
	B1. Partecipazione alla Fiera Biotecnica											
	• Attività C											
	C1. Messa a disposizione di un Temporary Export Manager											
	• Attività accessorie											
	Acc.1. Servizi e consulenze per la realizzazione di studi puntuali di mercato riguardate le biotecnologi											
	Acc.2. Ideazione, produzione di materiali informativi											
	Acc.3. Attività promozionali											
	Acc.4. Servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente o gli imprenditori delle PMI beneficiarie.											
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per partecipante è pari a € 13.057,00 € 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	La Camera di Commercio Italo-Turca di Istanbul prevede le seguenti modalità di fatturazione e pagamento: sulla base delle Attività Principali ed Accessorie previste dal Programma e dal calendario delle attività, il Promotore prevede l'emissione di fatture mensili con 30 giorni di anticipo sull'effettivo svolgimento delle stesse, ciascuna PMI pagherà al Promotore del PROSPEX la quota non coperta dal contributo entro 5 gg dalla data prevista delle attività.											

CAMERA ITALIANA PER IL COMMERCIO CON IL KAZAKHSTAN

DENOMINAZIONE PROSPEX	LA FILIERA AGRICOLA DEL LAZIO INCONTRA IL KAZAKHSTAN
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Le attività per le quali la CICK può attivare un sostegno completo e articolato alle PMI del Lazio sono quelle relative al settore agroalimentare, inteso come promozione dei prodotti di Aziende agricole e di Aziende di trasformazione del Lazio, sia quelle legate a tecnologie specifiche del settore, riguardanti anche il: – trasferimento di know how per filiere certificate e biologiche, compresa la formazione di specialisti del settore e la fornitura chiavi in mano di laboratori di qualità in grado di operare secondo le normative italiane ed europee. Oltre a ciò il progetto prevede anche l'implementazione della fornitura di nuove tecnologie, linee ed impianti riguardanti le produzioni serricole, la piantumazione di frutta e ortaggi, la macellazione di bovini, ovini e suini.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Gli obiettivi generali della proposta progettuale possono essere così sintetizzati: – creazione di un ambito di interscambio specifico tra il tessuto delle PMI ubicate nel Lazio e/la rete/le reti kazakha/kazakhe di produzione agroalimentare; – in tale contesto, creazione di rapporti stabili e di partenariato con la costante assistenza della CICK; – scambio permanente di competenze e operatori tra le due parti, anche attraverso attività di scouting mirate a livello regionale – presenza qualificata e costante in occasione di manifestazione fieristiche, workshop a tema organizzati per le PMI dei due Paesi e incontri istituzionali ciclici.
ATTIVITA' PREVISTE	Le strategie di intervento sono le seguenti – attività preliminare di scouting per l'individuazione a priori di specifici settori, competenze, modus operandi; – attività di informazione e formazione preventiva per le PMI italiane sulle problematiche legate al terziario ed alla commercializzazione dei prodotti soprattutto per gli aspetti normativi, legali, finanziari e doganali; – selezione degli strumenti più idonei, caso per caso, per il credito all'export, ma anche per l'accesso ai contributi del Governo del Kazakhstan per lo sviluppo e l'implementazione del settore agroalimentare; – partecipazione a Fiere del settore dove saranno invitati i buyers precedentemente contattati; – organizzazione di viaggi nel Lazio dei buyers selezionati per incontri direttamente con le aziende partecipanti; – partecipazione di workshop tematici con la partecipazione degli operatori dei due Paesi di concerto con soggetti istituzionali e/o camerali come per esempio API, Coldiretti, Confartigianato, ecc.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	DATA DI AVVIO: 1° Febbraio 2018 DURATA COMPLESSIVA: 11 Mesi
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 46.400,00 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	Tramite Bonifico Bancario. 50% dei costi entro il 20 gennaio 2018. Il restante 50% dei costi è suddiviso in 5 rate bimestrali a partire dal 20 marzo 2018.

ITALCAM CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO, INDÚSTRIA E AGRICULTURA

DENOMINAZIONE PROSPEX	SMART PICALaB - PROGRAMMA INTERNAZIONALE DI COLLABORAZIONE AUDIOVISIVA LAZIO BRASILE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Imprese appartenenti al settore dell'Audiovisivo e delle produzioni radiotelevisive e multimediali con sede operativa nel territorio del Lazio, con particolare riferimento alle fasi della filiera inerenti le attività di sviluppo, preproduzione, produzione e post produzione. Il paese target del presente progetto di internazionalizzazione è il Brasile, in particolare la Regione di San Paolo.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo del progetto Smart PICALaB è stimolare e promuovere l'interscambio commerciale nel settore della filiera audiovisiva tra il Brasile e le PMI Laziali, attraverso azioni che permettano di avviare la realizzazione di futuri affari/accordi da svolgersi in entrambi i Paesi. Attraverso la partecipazione a grandi eventi cinematografici in Brasile, l'organizzazione di seminari, eventi, e incontri B2B, la Camera crea le opportunità di incontro e di scambio tra i rappresentanti delle industrie dell'audiovisivo Italiano e Brasiliano, incentivando lo sviluppo di sinergie e la conclusione di accordi di cooperazione e partenariato.
ATTIVITA' PREVISTE	Analisi approfondita della recente produzione audiovisiva brasiliana con mappatura dei principali players del settore; . Incontri istituzionali con l'Ente Cinema Brasiliano (Ancine) e con le principali strutture di promozione della produzione e co-produzione in Brasile; . Seminario con istituzioni, università (FAAP e USP di San Paolo), case di produzione e distributori di audiovisivi (TVOD e SVOD), tecnici e associazioni del settore; . Workshop su temi particolari riguardanti la co-produzione e post-produzione con esperti dei settori e case di produzione di audiovisivi; . Partecipazione delle PMI Italiane aderenti al PROSPEX alla Fiera Rio Content Market; . Ricerca partner per post-produzione e successivo business matching; . Ricerca partner per co-produzione e successivo business matching; . Outgoing (dal Brasile verso Italia) di operatori locali selezionati per incontri one-to-one con le PMI italiane; . Creazione di un hot-site per la divulgazione del PROSPEX ed invio di email informative e newsletter; . Istituzione di un "OSSERVATORIO AUDIOVISIVO LAZIO IN BRASILE".

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di avvio del progetto Smart PICALaB è il 16 Maggio 2018 e verrà concluso entro il 15 Aprile 2019. Nei primi 3 mesi di attività previste, si procederà alla mappatura dei player del settore audiovisivo brasiliano con analisi del mercato, seminari e incontri istituzionali con i soggetti brasiliani interessati. Nei successivi 3 mesi verranno organizzati incontri e workshop con le imprese brasiliane del settore audiovisivo, alle quali saranno illustrati i vantaggi di collaborazioni con le imprese italiane. Nei successivi 5 mesi, fino alla conclusione delle attività, verranno ricercati i potenziali partner brasiliani che saranno proposti e successivamente valutati dalle PMI aderenti; seguiranno poi incontri mirati tra imprese italiane e brasiliane per concludere accordi.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo unitario di partecipazione al PROSPEX per singola PMI è di € 9.900,00 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
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Sulla base delle Attività Principali ed Accessorie previste dal Programma e dal calendario, il Promotore prevede l'emissione di fatture mensili con 30 giorni di anticipo sull'effettivo svolgimento delle stesse, ciascuna PMI pagherà al Promotore del PROSPEX la quota non coperta dal contributo entro 5 gg dalla data prevista delle attività. Nel caso in cui al presente PROSPEX dovessero partecipare più di 9 PMI è prevista la possibilità per il Promotore 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.

C.N.A. CONFEDERAZIONE NAZIONALE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA
ASSOCIAZIONE DELL'AREA METROPOLITANA DI ROMA

DENOMINAZIONE PROSPEX	SETTIMANA DELL'ITALIAN LIFESTYLE LIVING: DESIGN, ARREDO, STILE E KNOW-HOW IN AZERBAIGIAN
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Piccole e medie imprese della filiera costruzioni, legno, arredo, casa e ho.re.ca.operanti nella Regione Lazio.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo del PROSPEX è aiutare le piccole e medie imprese della filiera costruzioni, legno, casa e ho.re.ca del Lazio ad aprirsi ad un mercato con grandissime potenzialità di espansione e particolarmente attento all'Italian Lifestyle Living. Caratteristica principale dell'intervento sarà quella di realizzare una strutturata promozione dell'Italian Lifestyle Living ad ampio spettro, in un Paese che presenta un elevato potenziale di ricezione per i settori in questione, tramite un progetto che unirà la tradizione della formazione italiana all'innovazione delle nuove generazioni locali. Il progetto prevede, infatti, il coinvolgimento diretto di giovani architetti azərbaygiani cui saranno proposti seminari sul design italiano ed incontri con le imprese.
ATTIVITA' PREVISTE	• Workshop a Roma per preparazione al mercato e alle opportunità settoriali con le imprese partecipanti • Attivazione di un show room temporaneo a Baku con prodotti e progetti delle imprese partecipanti per promuovere la settimana dell'Italian Lifestyle Living • Incontri B2B presso lo spazio espositivo collettivo individuato a Baku • Scuola di formazione per architetti azərbaygiani a Baku per promuovere i prodotti dell'Italian Lifestyle Living ed incontri tra le imprese partecipanti e gli architetti • Realizzazione di un contenuto audiovisivo da utilizzare in tutti gli eventi di animazione dello show room temporaneo • Viaggio e soggiorno delle imprese partecipanti a Baku • 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 all'Italian Lifestyle Living

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	L'intervento avrà una durata complessiva di otto mesi, con inizio giovedì 1° febbraio 2017 e conclusione nel mese di settembre 2018. Avvio progetto Febbraio 2018 - o Individuazione dello spazio temporaneo a Baku - o Selezione dei prodotti e dei progetti delle aziende partecipanti da esporre nello spazio a Baku e definizione da parte di un architetto con comprovata esperienza e conoscenza del tessuto imprenditoriale del Lazio di un concept espositivo Marzo 2018 - o Workshop - o Progettazione e realizzazione video promozionale - o Organizzazione e coordinamento della spedizione merci Aprile 2018 - o Invio delle merci Maggio 2018 - o Arrivo staff a Baku - o Organizzazione della settimana del design italiano a Baku - o Arrivo delle imprese a Baku - o Cocktail di inaugurazione spazio temporaneo - o B2B nello spazio temporaneo - o Partenza imprese e arrivo due docenti - o Scuola di formazione per architetti - o Partenza docenti e staff Maggio -Luglio 2018 - o Animazione dello spazio temporaneo Luglio 2018 - o Organizzazione e coordinamento del rientro delle merci in Italia Settembre 2018 - o Seminario conclusivo di follow-up a Roma
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 6.080. 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 € 3.040. 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
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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.

CONFIMPRESE ITALIA

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. L'obiettivo specifico del progetto è: promuovere l'internazionalizzazione delle PMI del territorio laziale attive nel settore delle costruzioni sui mercati albanesi e rumeni. Obiettivi generali del progetto sono: 1. Supportare tecnicamente le PMI del territorio laziale attive nel settore delle costruzioni per internazionalizzarsi e penetrare commercialmente i mercati albanesi e rumeni; 2. Creare e promuovere una rete territoriale e settoriale di imprese per facilitare l'integrazione della filiera, valorizzare competenze ed eccellenze per ampliare le possibilità di accesso ai mercati esteri target; 3. Supportare attraverso processi di internazionalizzazione la filiera di 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.
ATTIVITA' PREVISTE	Le attività previste dal progetto EDILEST PROSPEX sono le seguenti: 1. Start up workshop con PMI; 2. Check up, fattibilità e pianificazione aziendale per l'internazionalizzazione nei paesi target per ogni PMI beneficiaria; 3. Percorso di supporto tecnico alla penetrazione nei mercati con Temporary Export Manager; 4. Workshop formativo per le PMI; 5. Workshop di monitoraggio intermedio con PMI; 6. Partecipazione a fiere/expo internazionali in Albania e Romania; 7. Organizzazione di incontri BtoB e visite aziendali in Albania e Romania; 8. Workshop di valutazione finale con PMI; 9. Diffusione informazione e comunicazione

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di avvio del progetto EDILEST PROSPEX è prevista per il 1 febbraio 2018 e la sua durata è di 12 mesi. Il cronoprogramma 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
	Start up workshop con PMI;												
	Check up, fattibilità e pianificazione aziendale per l'internazionalizzazione nei paesi target per ogni PMI beneficiaria;												
	Percorso di supporto tecnico alla penetrazione nei mercati con Temporary Export Manager;												
	Workshop formativo per le PMI;												
	Workshop di monitoraggio intermedio con PMI;												
	Partecipazione a fiere/expo internazionali in Albania e Romania;												
	Organizzazione di incontri BtoB e visite aziendali in Albania e Romania;												
	Workshop di valutazione finale con PMI;												
	Diffusione informazione e comunicazione												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo del PROSPEX è pari a € 8.000,00. Il costo di partecipazione al progetto EDILEST PROSPEX per ogni PMI o libero professionista beneficiario è pari a € 4.000,00 imponibili, pari al 50% del costo unitario stimato (€ 8.000,00 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.40												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Le PMI e i libero professionisti aderenti al progetto EDILEST PROSPEX pagheranno a Confimprese Italia il 50% del valore unitario previsto per ogni partecipante (€ 4.000,00 ovvero la quota non coperta da contributo regionale) entro e non oltre il 1 febbraio 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 regionale rimanente.												

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ITALIANA PARA ESPANA

DENOMINAZIONE PROSPEX	PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI LAZIALI NEI MERCATI SPAGNOLO, PORTOGHESE E MAROCCHINO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Agroalimentare Territorio: Spagna, Portogallo, Marocco Filiera: trasformazione di prodotti alimentari, innovazione e tecnologia nell'agricoltura, produzioni artigianali, packaging, etichettatura commercializzazione di prodotti agroalimentari.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il presente progetto è volto a favorire l'internazionalizzazione delle PMI del settore dell'agrifood che operano nel territorio della Regione Lazio. L'obiettivo del PROSPEX è quello di stimolare e promuovere lo scambio commerciale di imprese operanti nei vari livelli della filiera dell'agroalimentare attraverso azioni che possano fornire alle imprese la preparazione, le conoscenze e gli strumenti necessari per un loro inserimento nei mercati esteri di riferimento che sia duraturo
ATTIVITA' PREVISTE	ATTIVITÀ PRINCIPALI Attività A • Formazione in Italia, attraverso due workshops per le imprese che prendono parte al progetto: uno riguardante l'accesso al credito e uno riguardante l'analisi dei tre mercati. • Shoowcooking, le Camere di Commercio coinvolgeranno la rete locale di ristoranti con marchio di qualità italiana affinché organizzino showcooking utilizzando i prodotti delle imprese coinvolti. Attività B • Promozione delle PMI attraverso la partecipazione degli imprenditori a tre eventi fieristici: – “Salón de Gourmets” in Spagna – “Frutitec” in Portogallo – “SIAM” in Marocco • Allestimento di show room temporanei dei partecipanti nel periodo immediatamente successivo alle fiere. Attività C • Messa a disposizione di un Temporary Export Manager per Spagna, Marocco e Portogallo. ATTIVITÀ ACCESSORIE • Creazione e diffusione di materiale informativo e promozionale, soprattutto in vista di eventi fieristici. ☞ Servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per i rappresentanti delle imprese aderenti, che parteciperanno agli eventi fieristici.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di Avvio: 14 Febbraio 2018 Durata complessiva: 5 mesi Il.d. Programma e Calendario delle attività					
	Attività	M1	M2	M3	M4	M5
	APA: FORMAZIONE					
	APB: FIERE					
	APB: ALLESTIMENTO SHOW-ROOM TEMPORANEI					
	APA: SHOWCOOKING					
	APC: TEMPORARY EXPORT MANAGER					
	AA1: CREAZIONE MATERIALE INFORMATIVO					
	AA5: SERVIZI DI VIAGGIO					
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota di partecipazione per ciascuna impresa ammonta a € 15.000 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n. 8.					
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	• 1^ fattura di acconto importo pari al 30% del valore del progetto scadenza il 28 Febbraio 2018 • 2^ fattura importo pari al 50% del valore complessivo del PROSPEX con scadenza il 15 Marzo 2018 • 3^ fattura importo pari al saldo finale del 20% con scadenza 25 Maggio 2018					

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	GERMANIA AUTOMOTIVE & AEROSPACE HANNOVER MESSE 2018 AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Tedesche Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione ad Hannover Messe 2018 Filiere AUTOMOTIVE ed AEROSPACE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI della filiera verticale dell'automotive e dell'aerospace della Regione Lazio nel mercato tedesco inteso anche come ponte verso mercati più lontani, attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese di poter strutturare al proprio interno un ufficio export in grado, al termine dell'azione progettuale, di supportare l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati. Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato tedesco, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento in azienda di un TEM (Temporary Export Manager) e di consulenti specializzati che supportino l'imprenditore ed il suo staff anche nella organizzazione di un ufficio export interno stabile e autonomo. Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato tedesco le aziende potranno partecipare alla Fiera internazionale HANNOVER MESSE 2018 con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione; 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta 3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager 4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati 5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, Hannover 23-27 Aprile 6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera 7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia 8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua 9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.	
	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;
	Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta
	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager
	da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati
	Feb/Mar/Apr	5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, 23-27 Aprile
	Feb/Mar/Apr	6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera
	Apr/Mag/Giu/Lug	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia
	da feb 2018 a gen 2019	8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua
	Feb/Mar/Apr	9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo ad Azienda di € 12.900,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 6.450,00. 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.6	
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	

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA BIELORUSSIA

DENOMINAZIONE PROSPEX	LA.BI. – BIOSCIENZE LAZIO NELLA UEE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore Bio Scienze Territorio Repubblica di Belarus – Filiera: farmaceutico, biotecnologie ed produzione di medical devices
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 Bio Scienze nella Repubblica di Belarus e, di conseguenza, in tutta la Unione Euroasiatica, con particolare riguardo al farmaceutico, elettromedicale, cosmetico, bio tecnologie ed impiantistica relativa
ATTIVITA' PREVISTE	Viene prevista partecipazione al XXV FIERA Belorussian Medical che si terrà a Minsk nelle date del 27 e 30 Marzo 2018, e la organizzazione di un FORUM sul settore con Focus sul sistema produttivo del Lazio con una sessione dedicata ad incontri d'affari BtoB e BtoG con pre-agendati appuntamenti di affari con partner e/o buyer bielorusi statali e privati.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 01.02.2018. Durata complessiva 2 mesi.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione per azienda partecipante è di euro 9.281,00 +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	La PMI partecipante paga la sua quota di contributo secondo il seguente schema: i. Per quanto riguarda le attività P1-P2-A1: integralmente all'atto della adesione al progetto. ii. Per quanto riguarda le attività P3 ed A2: per il 50% all'atto della adesione al progetto e per il 50% entro 20 giorni dalla data di partenza per Minsk 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 Italia Belarus, ai sensi dell'arti 12 comma 3, presenterà una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del PROSPEX.

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER LA GERMANIA

DENOMINAZIONE PROSEX	OUTSIDE ROME - PROGETTO DI PROMOZIONE DEL SETTORE TURISTICO DELLE AREE LITORANEE, LACUSTRI, TERMALI, MONTANE E DI ALTO VALORE AMBIENTALE DELLA REGIONE LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Questa proposta si rivolge ad aziende laziali del settore turistico come alberghi ed altre strutture ricettive site prevalentemente in aree litoranee, lacustri, termali, montane o comunque di alto valore ambientale e rurale, con la valorizzazione di percorsi di turismo enogastronomico, culturale, religioso e naturalistico. Il progetto punta a proporre soluzioni aggregate allo scopo di aumentare l'appeal dell'offerta turistica regionale, delle dimensioni e della flessibilità della stessa.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto intende promuovere la filiera turistica del Lazio nella sua più ampia offerta mirando alla trasversalità e alla sinergia dei territori e dei comparti produttivi. In particolare s'intende non solo promuovere pacchetti e offerte turistiche legate al territorio, ma anche le realtà enogastronomiche legate a questi percorsi. L'obiettivo del progetto sarà quindi in primis presentare a buyers e tour operator tedeschi, attraverso eventi di outgoing e incoming, i percorsi turistici, culturali e naturalistici del territorio laziale. Allo stesso tempo, assecondando il binomio inscindibile di conoscenza del territorio attraverso i suoi sapori, il progetto presenterà il territorio laziale nella sua interezza e quindi anche sotto il suo forte e unico profilo enogastronomico, contribuendo all'utilizzo e alla diffusione dei prodotti Made in Lazio.
ATTIVITA' PREVISTE	• Analisi e armonizzazione degli itinerari turistici proposti nel progetto al fine di creare un'offerta turistica appetibile per i tour operators di lingua tedesca • Workshop formativo per informare correttamente le PMI italiane sulle peculiarità del mercato tedesco e formarle verso un approccio adatto al mercato di riferimento • Supporto 1: 1 per le PMI laziali da parte di un manager progettuale per prepararsi al meglio ad affrontare il mercato estero • Ideazione e sviluppo di un portale progettuale e di materiale di comunicazione dedicato al progetto • Partecipazione del progetto ad incontri b2b calendarizzati con piattaforma COMITEL (Berlino, 06 marzo 2018) • Outgoing a fiere di settore, in particolare partecipazione con stand progettuale ad ITB 2018 (Berlino, 07-11 marzo 2017) • Supporto da parte di una rappresentanza commerciale per le attività in outgoing • Incoming con tour operators selezionati • Follow-up

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 02 febbraio 2018 Durata complessiva: 11 mesi
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per singola PMI partecipante è di EUR 7.000, di cui 3.500€ 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.22
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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 (02 febbraio 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. Nel caso in cui il numero di P.I va 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%.

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	CANADA FOOD & BEVERAGE SIAL 2018 AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Canadesi Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione al SIAL Canada 2018 Filiera FOOD & BEVERAGE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food & Beverage della Regione Lazio nel mercato nordamericano attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che supporti l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati. Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato canadese, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed il suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target. Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato, le aziende potranno partecipare alla Fiera internazionale SIAL CANADA 2018 con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta 3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al Sial Canada 2018, Montreal 2-4 maggio 4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b 5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica 6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda 7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.	
	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione
	Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta
	Feb/Mar/Apr/Mag	3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al Sial Canada 2018, Montreal 2-4 maggio
	Feb/Mar/Apr/Mag	4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b
	Apr/Mag/Giu/Lug	5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica
	Feb/Mar/Apr	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
	da feb 2018 a gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00. 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.8	
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	

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	CINA FOOD & BEVERAGE AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Cinesi Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione al SIAL China 2018 Filiera FOOD & BEVERAGE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	China Food & Beverage ha l'obiettivo di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food & Beverage della Regione Lazio nel mercato cinese ed asiatico in generale, attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese, al termine dell'azione progettuale, un efficace ingresso nei nuovi mercati. Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato cinese, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed al suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target. Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato, le aziende potranno partecipare alla Fiera internazionale SIAL CHINA 2018 con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta 3) Partecipazione Fieristica al Sial China 2018, Shanghai 16-18 maggio 4) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento in fiera 5) Follow up aziendale dei contatti in fiera anche in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Cina 6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda 7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.	
	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Mar/Apr/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione
	Feb/Mar/Apr/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta
	Feb/Mar/Apr/Mag	3) Partecipazione Fieristica al Sial China 2018, Shanghai 16-18 maggio
	Feb/Mar/Apr/Mag	4) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento in fiera
	Feb/Mar/Apr/Ago/Set	5) Follow up aziendale dei contatti in fiera anche in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Cina
	Feb/Mar/Apr/Mag	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
	da feb 2018 a gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00. 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.8	
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	

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	MODA ITALIANA IN GIAPPONE TOKYO TRADE MISSIONE AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Moda: abbigliamento, accessori, calzature e gioielli Giappone
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del settore Moda della Regione Lazio nel mercato Giapponese attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese di poter strutturare al proprio interno un ufficio export in grado, al termine dell'azione progettuale, di supportare l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati. Il percorso rappresenta un'occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato giapponese, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento in azienda di un TEM (Temporary Export Manager) e di consulenti specializzati che supportino l'imprenditore ed il suo staff anche nella organizzazione di un ufficio export interno stabile e autonomo. Le aziende che aderiranno al PROSPEX potranno partecipare a una Missione d'Affari a Tokyo ed usufruire di un Temporary Show Room (per la durata della Missione).
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta 3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager 4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati 5) Organizzazione e partecipazione a una missione d'affari a Tokyo – dicembre 2018 6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un esperto del settore nel corso della Missione d'affari 7) Organizzazione di un Temporary show room 8) Follow up aziendale della Missione d'affari a cura del Temporary Export Manager in Italia 9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda per la Missione a Tokyo

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.	
	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;
	Feb/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta
	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager
	da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati
	Mag/Dic	5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, 23-27 Aprile
	Mag/Dic	6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera
	Mag/Dic	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia
	Ott/Gen	8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua
	Apr/Dic	9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 7.000,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.500,00. 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.8	
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.	

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	SUD AFRICA FOOD & BEVERAGE JOHANNESBURG & CAPE TOWN TRADE MISSION AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Sudafricane Filiera FOOD & BEVERAGE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo dell'intervento è favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food & Beverage Laziale nel mercato sudafricano attraverso un percorso di internazionalizzazione efficace ed efficiente. La strategia di intervento mira a rafforzare le capacità di promozione e commercio internazionale delle PMI partecipanti, contribuendo ad adeguare l'offerta delle singole aziende al mercato di sbocco attraverso l'affiancamento professionale e la predisposizioni di idonei materiali informativi. Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato Sudafricano, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento di un TEM a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed al suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target. Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato, le aziende potranno partecipare alla Missione d'affari in Sudafrica, nei poli economici e finanziari di Johannesburg e Cape Town dove incontreranno le proprie controparti.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta 3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager 4) Organizzazione Missione d'affari in Sudafrica, settembre 2018 5) Ricerca e Selezione controparti estere per gli incontri d'affari 6) Follow up aziendale dei contatti ottenuti nel corso degli incontri d'affari 7) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda 8) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.	
	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione
	Mar/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta
	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager
	Mag/Ott	4) Organizzazione Missione d'affari in Sudafrica, settembre 2018
	Mag/Ott	5) Ricerca e Selezione controparti estere per gli incontri d'affari
	Ott/Dic	6) Follow up aziendale dei contatti ottenuti nel corso degli incontri d'affari
	Mag/Ott	7) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
	da feb 2018 a gen 2019	8) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00. 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.8	
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.	

INNOVA SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	START&GO TO USA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	START&GO TO USA è un'iniziativa a supporto di processi di internazionalizzazione rivolta alle PMI del settore Biotech e Pharma che abbiano una sede operativa nel territorio della Regione Lazio. Il mercato target del progetto sono gli Stati Uniti d'America (USA). Particolare attenzione è rivolta alle start-up innovative del settore target.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto START&GO TO USA ha l'obiettivo di fornire servizi per l'internazionalizzazione a PMI interessate ad entrare nel mercato statunitense. Il fine è quello di fornire assistenza specialistica di accompagnamento per la definizione di una strategia di internazionalizzazione e l'avvio di primi contatti o di possibili partnership di carattere commerciale o di ricerca con operatori statunitensi, nonché per l'individuazione di opportunità di finanziamento da parte di potenziali investitori internazionali. Il progetto si propone di fornire alle imprese innanzitutto una conoscenza di base sul mercato target e una serie di servizi di consulenza per aiutarle a impostare una strategia efficace di avvicinamento al mercato. Il progetto prevede la messa in atto di una serie di attività volte ad avviare un processo di internazionalizzazione delle PMI coinvolte, favorendo la ricerca di potenziali interlocutori commerciali e finanziari per ciascuna PMI nel territorio target. Le attività prevedono in particolare: . un seminario formativo introduttivo propedeutico nell'ambito del quale verranno illustrate metodologie, strumenti e tecniche per impostare una efficace strategia di internazionalizzazione; . la realizzazione di uno studio sul mercato USA per il settore Biotech & Pharma che illustri le caratteristiche in termini di innovazione del settore, arena competitiva, presenza di fondi di venture capital e fonti di finanza alternativa, barriere di accesso, ecc. . un'attività di coaching personalizzata attraverso la consulenza di un esperto di internazionalizzazione esterno (Temporary Export Manager - TEM); . l'elaborazione di una strategia di internazionalizzazione per ciascuna PMI coinvolta; . un workshop tematico da svolgersi negli USA nella città di Boston nel corso del quale le PMI coinvolte potranno presentare il portafoglio di soluzioni tecnologiche a possibili partner commerciali e di ricerca, o finanziatori e investitori; . l'affiancamento a tutte le PMI coinvolte per la partecipazione all'evento 'BioPharm America' che si terrà a Boston nel mese di settembre 2018, nel corso del quale verranno organizzati incontri bilaterali B2B e incontri con potenziali investitori; . un workshop conclusivo nel corso del quale verrà fatta una valutazione complessiva dell'iniziativa e verranno definiti i passi successivi per il follow-up delle attività svolte.

ATTIVITA' PREVISTE	ATTIVITA'	AZIONE O SERVIZIO										
	A	A.1. Seminario formativo										
		A.2. Workshop tematico										
	B	B.1. Partecipazione alla BioPharma America a Boston (USA) e attività di follow up										
	C	C.1. TEM per 9 mesi										
	D	D.1. Servizi di consulenza e di sostegno all'innovazione										
	Attività di natura accessoria	1. Consulenza per la realizzazione di studi settoriali di mercato										
2. Servizi di viaggio												
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di avvio del progetto START&GO TO USA sarà il 1 marzo 2018, per una durata complessiva di 9 mesi. Il progetto prevede la realizzazione delle attività da compiere secondo il cronoprogramma sotto riportato.											
	ATTIVITA'	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9		
	Attività A											
	A.1. Seminario formativo											
	A.2. Workshop tematico											
	Attività B											
	B.1. Partecipazione alla BioPharma America a Boston (USA) e attività di follow up											
	Attività C											
	C.1. TEM per 9 mesi											
	Attività D											
	D.1. Servizi di consulenza e di sostegno all'innovazione											
	Attività accessorie											
	1. Consulenza per la realizzazione di studi settoriali di mercato											
	2. Servizi di viaggio											
	COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione al progetto per ogni azienda aderente è di € 14.000,00 (quattordicimila euro). Il 50% di tali costi sarà coperto dal contributo pubblico regionale.										
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	A seguito dell'adozione del provvedimento di concessione del contributo da parte di LAZIO INNOVA, il Soggetto Promotore INNOVA, procederà all'avvio delle attività secondo le azioni/servizi previsti all'interno del PROSPEX e secondo le tempistiche ivi indicate. Per le modalità di fatturazione e di pagamento dei costi di partecipazione della singola PMI aderente al PROSPEX, INNOVA si atterrà alle regole di rendicontazione previste all'art.11 dell'avviso pubblico. La società intende presentare un unico SAL di rendicontazione all'Ente finanziatore a conclusione delle attività dell'intero progetto. Rispetto alle PMI aderenti, è prevista l'emissione da parte del promotore INNOVA di una fattura per ciascuna PMI il cui imponibile sarà pari al 50% della quota a carico della singola PMI beneficiaria non coperta da contributo. Tale emissione avverrà a conclusione dei primi 4 mesi di attività sul progetto. Al termine del mese 9 è prevista l'emissione da parte di INNOVA della seconda fattura il cui imponibile sarà pari al restante 50% a titolo di saldo della quota a carico della singola PMI beneficiaria non coperta da contributo. Il pagamento delle fatture dovrà avvenire entro 30 giorni dall'emissione delle stesse. Il pagamento delle fatture avverrà secondo il principio della tracciabilità finanziaria ovvero mediante bonifico bancario con addebito dell'importo su conto corrente bancario intestato alla singola PMI beneficiaria. Nella causale saranno riportati CUP e/o denominazione del progetto. Concluse le attività di progetto previste al mese 10 del cronoprogramma e comunque entro 30gg dalla data di conclusione del progetto, il promotore INNOVA Srl procederà alla presentazione della rendicontazione dei costi effettivamente sostenuti dalle PMI in misura pari alla quota a loro carico dei costi esposti nel PROSPEX secondo la modulistica di riferimento debitamente corredata dei giustificativi previsti: - Contratto stipulato fra il promotore e la PMI beneficiaria - Relazione conclusiva sulla realizzazione del PROSPEX e gli obiettivi realizzativi raggiunti - DSAN delle PMI beneficiarie di attestazione del servizio reso - Copia delle fatture emesse dalle quali risultino le attività/servizi forniti - Attestazione di avvenuto pagamento - Esiti dell'indagine di customer satisfaction. L'erogazione del contributo a fondo perduto al promotore INNOVA Srl avverrà direttamente da parte dell'Ente preposto dietro mandato rilasciato dalla singola PMI beneficiaria.
--	--

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA

DENOMINAZIONE PROSPEX	MODA Y SOSTENIBILIDAD: LAZIO EN CUBA
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	Attività A: Organizzazione di eventi – FASHION SHOW – sfilate e fashion events La partecipazione alla Missione avrà il suo apice di visibilità e promozione con l'organizzazione del Fashion Show, sfilata di abiti da sera, organizzata a L'Havana presso l'Hotel National. Si tratterà di una midweek della moda con 3 giorni di glamour con sfilate ed eventi fashion, al solo scopo di promuovere la moda ed 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. A latere dell'evento clou, saranno organizzate delle attività promozionali mirate a favorire opportunità di business, di partnership, di sinergie e, più in generale, per entrare in contatto con altre aziende con le quali instaurare nuovi rapporti commerciali. Allo scopo sono programmati i seguenti incontri: Focus aziendale con stand all'interno dell'Hotel National in Cuba: «Presenta la tua azienda», si tratta di un evento focalizzato sul tessile e l'industria della moda, che prevede incontri tra aziende, fashion designer, agenti, produttori, distributori e marchi operanti nel tessile e nella moda, che grazie ad un servizio di matching tra domanda ed offerta, permetterà di incontrare nuovi partner per il proprio business, nuovi clienti, nuovi fornitori ed in generale colleghi con i quali instaurare nuovi rapporti commerciali. Seminario: "Sistema Moda Italia" seminario volto ad illustrare le caratteristiche del sistema moda italia, i modelli organizzativi delle pmi artigianali, il fashion design ed i fattori di competitività. Missione: Partecipazione a Whork shop Be To Be in L'Habana Tipologia: workshop be to be REALIZZAZIONE DI AZIONI DI PROMOZIONE COMMERCIALE BE TO BE CON ENTI E AZIENDE CUBANE IN RELAZIONE CON IL SISTEMA DEL MERCATO DI SETTORE IN AREA CUBANA E ATTRAVERSO CUBA IN AREA CELAC-AMERICA LATINA. Missione: Partecipazione imprenditoriale settore moda e accessori al work shop be to be Lazio-Cuba con le aziende cubane che gestiscono le catene alberghiere e i centri di commercio ed intrattenimento turistico nelle principali città cubane. Periodo: DAL 06 AL 13 APRILE 2018 Tipologia: WORKSHOP SETTORE MODA ED ACCESSORI FASHION ORGANIZZATO DALLA CC-ICRD in collaborazione con ENTI GOVERNATIVI CUBANI. La partecipazione al WORKSHOP FASHION E SOSTENIBILITA' EN CARIBE, con la partecipazione di

	aziende del settore moda, ha l'obiettivo di consolidare la presenza di prodotti italiani sul mercato cubano, specialmente in quei settori che trovano maggiore apprezzamento quali moda/abbigliamento ma anche di introdurre di nuovi e quello di fare in modo che i piccoli brand italiani possano avere la possibilità di essere presenti e visibili sul mercato dei Caraibi e dell'America Latina. Le imprese laziali manifestano un notevole interesse per il mercato cubano anche in vista delle aperture all'iniziativa privata che il sistema economico ha già avviato. Sedi della Missione e dei WorkShop: • HOTEL NATIONAL: http://www.hotelnacionaldecuba.com/ -Cuba -Calle 21 y O, Vedado, Plaza, La Habana • PROCUBA – Centro para La Promotion del Comercio Exterior y la Inversion Extraniera en Cuba: Cuba – Calle 10 – n. 512e/ 31 y 5ta Ave. Playa – La Habana • CAMARA DE COMERCIO DE LA REPUBBLICA DI CUBA: -Cuba – Calle 21 n.701 – Velado, La Habana Attività C: TEMPORARY EXPORT MANAGER Le aziende partecipanti saranno affiancate nelle attività preparatorie in Italia ed in quelle organizzative in loco dal Dott. Girolamo Girati, professionista profondo conoscitore delle dinamiche cubane. In particolare il Temporary Export Manager individuato provvederà a: - 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. A latere delle attività principali la CC-ICRD svolgerà le attività ante/durante/dopo l'evento a) ricerca di mercato, b) organizzazione conferenza stampa presentazione progetto; c) piano comunicazione ufficiale e mediatica progetto; d) incontri con aziende aderenti al progetto, raccolta adesioni ed assistenza tecnica e commerciale alle stesse per la partecipazione; e) definizione cronoprogramma azioni di progetto e definizione dei dettagli dei contenuti e dei tempi delle stesse; f) definizione progettazione allestimenti e scenografia per gli eventi previsti in progetto; g) organizzazione missioni operatori CC-ICRD preliminari all'evento; h) organizzazioni missioni per tutti i partecipanti con agenzia di viaggi specializzata nei territori di destinazione; i) assistenza consolare e presso ambasciate estere per il rilascio del visto per la partecipazione alla missione; L) organizzazione spedizione merci e sdoganamento e collocazione in apposito magazzino presso la location estera; m) organizzazione e progettazione parte grafica eventi e piano comunicazione estero; n) organizzazione allestimento stand fieristico; o) organizzazione work shop B2B e B2Consumer all'estero; p) organizzazione incontri istituzionali e di settore; q) organizzazione azioni collaterali all'evento; r) organizzazione comunicazione finale report e trend missione; s) organizzazione gestione risultati missione estera outcoming per i singoli partecipanti; t) organizzazione servizi reception, segreteria generale e missioni outcoming.
--	---

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1 Febbraio 2018 Durata complessiva: 6 mesi Cronoprogramma delle attività	
	1-24 Febbraio 2018	Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in Cuba per preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e whork shop ricezione merci e materiali per l'attività A
	25 febbraio 2018	Insediamiento della delegazione della CC-ICRD presso L'Havana
	26 febbraio -04 Aprile 2018	Organizzazione attività in loco
	04 aprile 2018	Arrivo delegazione imprenditori
	05 aprile 2018	Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa
	06 aprile 2018	INAUGURAZIONE EVENTO: Seminario: "Sistema Moda Italia"
	07/08/09/aprile 2018	FASHION SHOW – 3 giorni di sfilate brand italiani
	07/08/09/aprile 2018	Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda»
	09/12 aprile 2018	WHORKSHOP Be To Be
	13 aprile 2018	Rientro in Italia delle Aziende partecipanti
	14/16 aprile 2018	Attività CC-ICRD per disbrigo pratiche locali per definizione dell'evento
	13 maggio 2018	Customer satisfaction
	Luglio 2018	Valutazione ricadute della missione e rendicontazione
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per azienda partecipante è di € 12.500,00 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 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.20	
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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 Cuba 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 € 6.250,00 in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula del l'apposito contratto; •50% dell'importo pari a € 6.250,00 a saldo, coperto dal contributo regionale, previa rendicontazione secondo le disposizioni avviso pubblico.	

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA

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	ATTIVITÀ A: organizzazione incontri istituzionali, business matching meetings, ricerca partner, visite aziendali, seminari, workshop. REALIZZAZIONE DI AZIONI DI PROMOZIONE COMMERCIALE BE TO BE CON ENTI DOMINICANI CHE HANNO RELAZIONE IN RETE CON ENTI COMERCIALI DELLE NAZIONI DELL'AMERICA LATINA, DEGLI STATI UNITI E DEL CANADA; CONSIDERATA LA PRESENZA DI TURISTI PROVENIENTI DA QUESTE AREE GEOGRAFICHE E CHE IN REPUBBLICA DOMINICANA TRASCORRONO LE LORO VACANZE ED IL TEMPO LIBERO. INFATTI IL GOVERNO DOMINICANO PREVEDE IL FORTE RILANCIO DEL SETTORE TURISTICO ALBERGHIERO E DI CONSEGUENZA DELLA PRESENZA DEI MARCHI DI MODA DI TUTTO IL MONDO – IN PRIMIS L'ITALIA – NEGLI ALBERGHI E DEI NEGOZI E CENTRI MODA PRESENTI IN REPUBBLICA DOMINICANA. Missione: Partecipazione INDIVIDUALE DELLE DITTE CHE PARTECIPERANNO ALL'EVENTO A WOCK SHOP MIRATI BE TO BE CON LE AZIENDE DOMINICANE E STRANIERE CHE GESTISCONO LE CATENE ALBERGHIERE E I CENTRI DI INTRATTENIMENTO DEI TURISTI NELLE PRINCIPALI CITTA' DOMINICANE <u>Periodo: DAL 13 AL 14 MAGGIO 2018 – 2 GIORNI</u> Tipologia: WHORKSHOP SETTORE MODA ED ACCESSORI ORGANIZZATO DALLA CC-ICRD in collaborazione con ENTI PRIVATI STRANIERI ED AZIENDE GOVERNATIVE DOMINICANE e con la collaborazione ed il patrocinio dell'ICE ITALIA. La partecipazione al WORKSHOP FASHION E SOSTENIBILITA' EN CARIBE con la partecipazione di aziende del settore moda ha l'obiettivo di consolidare la presenza di prodotti italiani sul mercato dominicano, specialmente in quei settori che trovano maggiore apprezzamento quali moda/abbigliamento ma anche di introdurre di nuovi e quello di fare in modo che i piccoli brand italiani possano avere la possibilità di essere presenti e visibili sul mercato dei Caraibi e dell'America Latina. Le imprese laziali manifestano un notevole interesse per il mercato dominicano che in vista delle aperture all'iniziativa privata che il sistema economico ha già avviato. Sedi dei WorkShop individuali: • HOTEL OCCIDENTAL EL EMBAJADOR https://www.barcelo.com/it/alberghi/repubblicadominicana/santo-domingo/el-embajador-a-royal-hideaway-hotel - Barceló Hotel Group - República Dominicana - Avda. Sarasota, 65. Ensanche Bella Vista 10110 - Santo Domingo • CAMARA DE COMERCIO DOMINICANA – www.camaraitaliana.com.do - Av. Lope de Vega #59, Plaza Lope de Vega, 3er. piso,

local 17C - Naco Santo Domingo, D.N. - REP. DOMINICANA

- CEI-RD - <http://cei-rd.gob.do/es/inicio> - Santo Domingo - Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) - Av. 27 de Febrero esq. Av. Gregorio Luperón, frente a la Plaza de la Bandera, Santo Domingo, R.D
- MICM - <https://mic.gob.do/> - Av. 27 de Febrero No. 209, Ensanche Naco. Santo Domingo, República Dominicana.
- ADUANAS - <http://www.aduanas.gob.do/> - Av. Abraham Lincoln, #1101, Ens. Serrallés, D. N., Sto. Dgo., Rep. Dom.
- MEPYD - <http://economia.gob.do/mepyd/> - Av. México Esq. Dr. Delgado, Distrito Nacional, Santo Domingo

ATTIVITÀ A: organizzazione eventi promozionali (sfilate)

ORGANIZZAZIONE DI EVENTI – FASHION SHOW – TRE GIORNI DI SFILATE E FASHION EVENTS

PERIODO DAL 09 al 12 maggio 2018 – 4 giorni

La partecipazione alla Missione avrà il suo apice con l'organizzazione del Fashion Show, sfilata di abiti da sera, organizzata a SANTO DOMINGO presso l'**Hotel Occidental El Embajador**. Si tratterà di una midweek della moda **con 3 giorni di glamour con sfilate ed eventi fashion**, al solo scopo di promuovere la moda ed 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.

A latere dell'evento clou, saranno organizzate delle attività promozionali mirate a favorire opportunità di business, di partnership, di sinergie e, più in generale, per entrare in contatto con altre aziende con le quali instaurare nuovi rapporti commerciali. Allo scopo sono programmati i seguenti incontri:

Focus Azienda: «Presenta la tua azienda», si tratta di un evento focalizzato sul tessile e l'industria della moda, che prevede incontri tra aziende, fashion designer, agenti, produttori, distributori e marchi operanti nel tessile e nella moda, che grazie ad un servizio di matching tra domanda ed offerta, permetterà di incontrare nuovi partner per il proprio business, nuovi clienti, nuovi fornitori ed in generale colleghi con i quali instaurare nuovi rapporti commerciali.

Seminario: “Sistema Moda Italia” seminario volto ad illustrare le caratteristiche del sistema moda Italia, i modelli organizzativi delle PMI artigianali, il fashion design ed i fattori di competitività.

Sede delle Sfilate individuali e collettive e degli eventi:

- HOTEL OCCIDENTAL EL EMBAJADOR

<https://www.barcelo.com/it/alberghi/repubblicadominicana/santo-domingo/el-embajador-a-royal-hideaway-hotel/> - Barceló Hotel Group - República Dominicana - Avda. Sarasota, 65. Ensanche Bella Vista 10110 - Santo Domingo

ATTIVITÀ C: TEMPORARY EXPORT MANAGER

Le aziende partecipanti saranno affiancate nelle attività preparatorie in Italia ed in quelle organizzative in loco dal Dott. Manuel Cuevas, professionista profondo conoscitore delle dinamiche dominicane. In particolare il **Temporary Export Manager** della CC-ICRD 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.

L'assistenza del Temporary Export Manager alle aziende partecipanti alla Missione perdurerà per tutto il periodo di durata del progetto. **A latere delle attività principali la CC-ICRD svolgerà le attività ante/durante/dopo l'evento** a) ricerca di mercato, b)

	organizzazione conferenza stampa presentazione progetto; c) piano comunicazione ufficiale e mediatica progetto ; d) incontri con le aziende aderenti al progetto, raccolta adesioni ed assistenza tecnica e commerciale alle stesse per la partecipazione; e) definizione cronoprogramma azioni di progetto e definizione dei dettagli dei contenuti e dei tempi delle stesse; f) definizione progettazione allestimenti e scenografia per gli eventi previsti in progetto; g) organizzazione missioni operatori CC-ICRD preliminari all'evento; h) organizzazioni missioni per tutti i partecipanti con agenzia di viaggi specializzata nei territori di destinazione; i) assistenza consolare e presso ambasciate estere per il rilascio del visto per la partecipazione alla missione; L) organizzazione spedizione merci e sdoganamento e collocazione in apposito magazzino presso la location estera; m) organizzazione e progettazione parte grafica eventi e piano comunicazione estero; n) organizzazione allestimento stand fieristico; o) organizzazione work shop B2B e B2Consumer all'estero; p) organizzazione incontri istituzionali e di settore; q) organizzazione azioni collaterali all'evento; r) organizzazione comunicazione finale report e trend missione; s) organizzazione gestione risultati missione estera outcoming per i singoli partecipanti; t) organizzazione servizi reception, segreteria generale e missioni outcoming.																										
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1 febbraio 2018 Durata complessiva: 6 mesi Cronoprogramma delle attività <table> <tr> <td>1-24 Febbraio 2018</td><td>Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in Cuba per preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e whork shop ricezione merci e materiali per l'attività A</td></tr> <tr> <td>25 febbraio 2018</td><td>Insediamiento della delegazione della CC-ICRD presso Santo Domingo</td></tr> <tr> <td>26 febbraio -04 Aprile 2018</td><td>Organizzazione attività in loco</td></tr> <tr> <td>7 maggio 2018</td><td>Arrivo delegazione imprenditori</td></tr> <tr> <td>8 maggio 2018</td><td>Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa</td></tr> <tr> <td>9 maggio 2018</td><td>INAUGURAZIONE EVENTO: Seminario: "Sistema Moda Italia"</td></tr> <tr> <td>10/11/12 maggio 2018</td><td>FASHION SHOW – 3 giorni di sfilate brand italiani</td></tr> <tr> <td>10/11/12 maggio 2018</td><td>Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda»</td></tr> <tr> <td>13/14 maggio 2018</td><td>WHORKSHOP Be To Be</td></tr> <tr> <td>15 maggio 2018</td><td>Rientro in Italia delle Aziende partecipanti</td></tr> <tr> <td>17/18 maggio 2018</td><td>Disbrigo pratiche locali per definizione missione</td></tr> <tr> <td>15 giugno 2018</td><td>Customer satisfaction</td></tr> <tr> <td>Luglio 2018</td><td>Valutazione ricadute della missione e rendicontazione</td></tr> </table>	1-24 Febbraio 2018	Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in Cuba per preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e whork shop ricezione merci e materiali per l'attività A	25 febbraio 2018	Insediamiento della delegazione della CC-ICRD presso Santo Domingo	26 febbraio -04 Aprile 2018	Organizzazione attività in loco	7 maggio 2018	Arrivo delegazione imprenditori	8 maggio 2018	Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa	9 maggio 2018	INAUGURAZIONE EVENTO: Seminario: "Sistema Moda Italia"	10/11/12 maggio 2018	FASHION SHOW – 3 giorni di sfilate brand italiani	10/11/12 maggio 2018	Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda»	13/14 maggio 2018	WHORKSHOP Be To Be	15 maggio 2018	Rientro in Italia delle Aziende partecipanti	17/18 maggio 2018	Disbrigo pratiche locali per definizione missione	15 giugno 2018	Customer satisfaction	Luglio 2018	Valutazione ricadute della missione e rendicontazione
1-24 Febbraio 2018	Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in Cuba per preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e whork shop ricezione merci e materiali per l'attività A																										
25 febbraio 2018	Insediamiento della delegazione della CC-ICRD presso Santo Domingo																										
26 febbraio -04 Aprile 2018	Organizzazione attività in loco																										
7 maggio 2018	Arrivo delegazione imprenditori																										
8 maggio 2018	Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa																										
9 maggio 2018	INAUGURAZIONE EVENTO: Seminario: "Sistema Moda Italia"																										
10/11/12 maggio 2018	FASHION SHOW – 3 giorni di sfilate brand italiani																										
10/11/12 maggio 2018	Focus Aziendale in Stand «Presenta la tua azienda»																										
13/14 maggio 2018	WHORKSHOP Be To Be																										
15 maggio 2018	Rientro in Italia delle Aziende partecipanti																										
17/18 maggio 2018	Disbrigo pratiche locali per definizione missione																										
15 giugno 2018	Customer satisfaction																										
Luglio 2018	Valutazione ricadute della missione e rendicontazione																										
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per azienda partecipante è di € 12.500,00 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.20																										

MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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 € 6.250,00 in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula del l'apposito contratto; •50% dell'importo pari a € 6.250,00 a saldo, coperto dal contributo regionale, previa rendicontazione secondo le disposizioni avviso pubblico.
--	---

LHYRA SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO FIVE SENSES (Sud Africa – Maggio 2018)
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Sud Africa e Africa Sub Sahariana – Filiera Agroalimentare e Lusso
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Far conoscere le eccellenze agroalimentari e del lusso del Lazio in un'area geografica dove il Made in Italy è molto ricercato, ancora poco presente e dove c'è una crescita esponenziale della middle-class in grado di poterne fruire.
ATTIVITA' PREVISTE	01) Evento formativo sul Sud Africa, le regole dell'export e le misure a supporto 02) Organizzazione incontri B2B in loco – con predisposizione scheda azienda 03) Creazione di un database di contatti selezionati e follow-up a seguire 04) Showroom espositivo ed incontri B2C 05) Inserimento nel progetto di realtà virtuale immersiva sul Lazio e le eccellenze 06) Partecipazione alla fiera di Johannesburg (HOSTEX – 6/8 maggio 2018) 07) Partecipazione alla fiera di Cape Town (TRADE EVENT – 24/25 maggio 2018 TBD) 08) Raccolta informazioni e contatti, follow-up successivo anche sugli sviluppi WEB/social 09) Registrazione del brand
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Partenza da Roma il 4 maggio 2018, rientro su Roma il 10 maggio 2018 (Johannesburg) (*) Partenza da Roma il 22 maggio 2018, rientro su Roma il 28 maggio 2018 (Cape Town) (*) (*) – Le due partenze sono in opzione ALTERNATIVA. L'azienda sarà presente ed esposta in entrambe le fiere ma il pacchetto presentato prevede un unico viaggio a scelta del partecipante.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	9.600 € a partecipante (ipotesi A+B) 7.350 € a partecipante (ipotesi A) 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	25% alla prenotazione; saldo 30gg prima della partenza

FORMA CAMERA

DENOMINAZIONE PROSPEX	ROME - NAFTA SPACE - MESSICO STATI UNITI E CANADA - PER LE IMPRESE DELL'AEROSPAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Aerospazio/imprese filiera aerospazio/Provincia di Roma
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo principale del progetto "Roma-Nafta-Space" 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; Messico-area di Queteraro; Stati Uniti-Texas) tramite un percorso che fornisca loro gli strumenti e le conoscenze necessarie a concludere accordi di business internazionali. 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 riguardano: • l'identificazione di un gruppo di PMI con potenzialità per i mercati leader del settore, che possono avviare o rafforzare il proprio percorso di internazionalizzazione grazie al supporto della formazione e all'affiancamento di figure specializzate sull'export; • 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; • 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; • 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.
ATTIVITA' PREVISTE	1. PROFILAZIONE IMPRESA PER PRESENTARSI SUL MERCATO: Preparazione PMI all'approccio ai mercati di Canada, Messico 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. 2. IDENTIFICAZIONE OPERATORI ESTERI: Mappatura opportunità specifiche in Canada, Messico e Stati Uniti e identificazione 15 operatori aerospazio nei 3 Paesi per incontro a Roma con le imprese beneficiarie. 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. 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.

	5. EVENTO E INCONTRO B2B CON OPERATORI ESTERI: il momento centrale del progetto: saranno invitati in Italia 15 operatori della filiera aerospaziale da Canada, Messico e Stati Uniti per incontri mirati e finalizzati alla conoscenza delle PMI e dei loro prodotti- 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 il soggetto proponente coadiuverà gli imprenditori nella prosecuzione e finalizzazione di accordi e partenariati finalizzati alla realizzazione di progetti comuni o alla vendita dei propri prodotti e servizi.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 FEBBRAIO 2018 - 30 GENNAIO 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 17.329,50 + IVA per singola PMI aderente - 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.8
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Per ciò che concerne la parte di costo a carico della 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

CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ISRAEL E ITALIA

DENOMINAZIONE PROSPEX	BIOMEDICALE FRANCIA E ISRAELE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto si rivolge alle PMI laziali della filiera del biomedicale, ovvero alle aziende del comparto farmaceutico, di quello delle biotecnologie legate alla medicina, di quello degli apparecchi e dispositivi medicali e anche dei servizi di sanità digitale. Il progetto prevede attività di internazionalizzazione sui mercati FRANCIA e ISRAELE.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto mira ad aumentare le esportazioni delle PMI laziali del comparto delle scienze della vita, generando relazioni d'affari nei mercati Francia e Israele. L'obiettivo sarà raggiunto: • fornendo alle imprese laziali contatti commerciali mirati con controparti francesi e israeliane, in seguito a realizzazione di incontri b-to-b mirati in Francia (presso Biopole Lione) e Israele (In occasione di BIOMED Tel Aviv); • dando alle imprese laziali la possibilità di presentazione e networking con imprese francesi e israeliane, in occasione di un workshop durante Biomed Tel Aviv, di un evento istituzionale presso l'Ambasciata Italiana a Tel Aviv e di un ulteriore workshop in occasione del Biotuesday a Lione presso Biopole; • dotando le imprese degli strumenti di marketing e metodologici per affrontare uno sviluppo continuativo e sistematico dei contatti commerciali esteri, tramite l'affiancamento di un Temporary Export Manager.
ATTIVITA' PREVISTE	AZIONE 1 – Preparazione delle aziende ai mercati esteri (marzo 2018) Checkup individuale per l'export e formazione sui temi vendite e marketing internazionale. AZIONE 2 – Biomed Tel Aviv (maggio 2018) Workshop e pitch di presentazione alla fiera Biomed, con evento di networking aziendale Incontri b-to-b alla fiera Biomed Incontro Istituzionale presso l'Ambasciata d'Italia a Tel Aviv AZIONE 3 – Biopole Lione (giugno 2018) Incontri b-to-b e presentazione di best practices in occasione del Biotuesday mensile del Biopole, in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana di Lione AZIONE 4 – Follow up e sviluppo contatti Supporto di Temporary Export Manager per ogni PMI partecipante al progetto, in collaborazione con Multiconsult Srl

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1° febbraio 2018. Durata complessiva: 9 mesi. Cronoprogramma attività:									
		FEB 18	MAR 18	APR 18	MAG 18	GIU 18	LUG 18	AGO 18	SET 18	OTT 18
	AZIONE 1 Checkup e Formazione	Prepa- razione								
	AZIONE 2 Biomed workshop			Prepa- razione						
	AZIONE 2 Biomed b-to-b			Prepa- razione						
	AZIONE 2 Biomed incontro istituzionale									
	AZIONE 3 Biopole bto-b		Prepa- razione	Prepa- razione	Prepa- razione					
	AZIONE 4 TEM									
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione per ogni singola PMI è fissato in € 20.000,00. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.6.									
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Ciascuna PMI pagherà al Promotore del PROSPEX la quota non coperta dal contributo con le seguenti modalità: anticipo al momento dell'adesione al progetto pari al 50% del costo di partecipazione + pagamento del saldo del restante 50% a conclusione del progetto. Nel caso in cui il numero delle PMI aderenti al progetto fosse tale da superare l'importo complessivo di euro 150.000,00 il Proponente, ai sensi dell'arti 12 comma 3, presenterà una rendicontazione a SAL relativa all'attività svolta per almeno il 50% del PROSPEX.									

THE ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY FOR THE UK

DENOMINAZIONE PROSPEX	"DESIGNED IN LAZIO"
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto è destinato alle imprese laziali appartenenti ai settori del Design/Moda/Italian Style (incl. l'Artigianato artistico) della filiera degli Accessori e oggettistica per la casa, la persona e il regalo. Il paese target del presente progetto di internazionalizzazione è il Regno Unito e, in particolare, l'area di Londra.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto intende presentare il Lazio come regione della creatività e del design, favorendo la realizzazione di occasioni di confronto e cooperazione internazionale al fine di rafforzare la percezione dei prodotti del Lazio presso il mercato UK. Inoltre, considerando che l'attrattività di Roma e del Lazio è anche legata alle tradizioni e ai prodotti dell'artigianato artistico – un settore che come anche altre aree di specializzazione legate alla creatività può recuperare capacità competitiva se capace di rinnovarsi – il progetto intende promuovere l'innovazione del sistema produttivo regionale. Tali obiettivi verranno realizzati tramite il supporto all'internazionalizzazione dei settori Design/Moda/Italian Style (filiera degli Accessori e oggettistica per la casa, la persona e il regalo) tramite una serie di azioni: - promozionali per il riposizionamento competitivo delle imprese laziali e la conclusione di accordi di collaborazione; - di orientamento e formazione di competenze specifiche a servizio dell'internazionalizzazione e l'innovazione; - di networking, scambio di best practices e diffusione delle opportunità.
ATTIVITA' PREVISTE	Il progetto è strutturato in quattro fasi: FASE 1 – Fase preparatoria - Ideazione, produzione, traduzione di materiali informativi/promozionali, siti web - Organizzazione di un seminario online con esperti UK in materia di internazionalizzazione Output attesi: Creazione di un report sul sito web di ciascuna PMI laziale; creazione di materiali informativi e promozionali relativi al progetto, realizzazione del seminario online con il coinvolgimento di almeno 3 esperti UK (aspetti legali, marketing, logistica etc); messa a disposizione della registrazione del seminario online. FASE 2 – Introduzione delle imprese laziali sul mercato UK - Realizzazione di azioni di promozione nell'ambito di un evento fieristico internazionale - Organizzazione di visite aziendali in UK - Servizi di viaggio per il personale dipendente o gli imprenditori delle PMI beneficiarie - Messa a disposizione di piattaforme di e-commerce Output attesi: organizzazione e allestimento degli stand / area collettiva delle PMI laziali presso la fiera londinese Top Drawer; organizzazione di 2-3 visite aziendali presso imprese di Accessori e oggettistica per la casa, la persona e il regalo in UK; organizzazione del viaggio aereo A/R, transfer in UK, alloggio della delegazione italiana per le attività previste nelle Fasi 2 e 3; inserimento dei prodotti laziali sulle due piattaforme e-commerce globali per 4 mesi. FASE 3 – Rafforzamento delle imprese laziali sul mercato UK

	- L'allestimento di uno show room temporaneo a Londra - Organizzazione di business matching meetings UK Output attesi: allestimento di uno show room temporaneo a Londra per 2 mesi; organizzazione di almeno 50 business matching meetings con operatori UK; organizzazione di un networking event con almeno 50 ospiti (in primis giornalisti e soci della ICCIUK). FASE 4 – Consolidamento dei rapporti con operatori UK - Organizzazione di incoming di operatori/buyer UK Output attesi: organizzazione di un <i>incoming</i> con almeno 6 operatori UK.											
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'		Attività	MAG 18	GIU 18	LUG 18	AGO 18	SET 18	OTT 18	NOV 18	DIC 18	GEN 19	FEB 19
	FASE 1	Ideazione, produzione, traduzione di materiali informativi/promozionali, siti web										
		Organizzazione di un seminario online										
	FASE 2	Realizzazione di azioni di promozione nell'ambito di un evento fieristico internazionale										
		Organizzazione di visite aziendali in UK										
		Servizi di viaggio per il personale dipendente o gli imprenditori delle PMI beneficiarie										
		Messa a disposizione di piattaforme di e-commerce										
	FASE 3	L'allestimento di uno show room temporaneo a Londra										
		Organizzazione di business matching meetings UK										
	FASE 4	Organizzazione di incoming di operatori/buyer UK										
Il progetto – della durata complessiva di 9 mesi – verrà avviato il 07/05/2018.												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per PMI partecipante è pari a € 15.000,00. 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											
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Alla firma, deposito del 20% della quota a carico della PMI partecipante con fattura emessa dalla ICCIUK, con bonifico bancario. Seconda tranche - pari al 30% - al 3° mese del progetto, sempre con bonifico bancario. Terza tranche - pari al 30% - al 6° mese del progetto, sempre con bonifico bancario. Saldo - pari al restante 20% - 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.											

EUROCONSULT SOC. COOP

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	Attività A - N. 1 business matching meeting a Beijing; - N. 1 degustazione guidata dedicata ai prodotti del Lazio a Beijing. Attività B - Azioni di promozione del gruppo di PMI nell'ambito della manifestazione fieristica "SIAL Shanghai" 16-17-18 maggio 2018. Attività C - Affiancamento 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 febbraio 2018					
	Durata complessiva – n. 5 mesi					
	ATTIVITA'	M1 Feb 2018	M2 Mar 2018	M3 Apr 2018	M4 Mag 2018	M5 Giu 2018
	Business matching meetings				X	
	Seminari e degustazioni guidate				X	
	FIERA Shanghai				X	
	Affiancamento TEM					
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	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					
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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 (febbraio 2018) corrispondente al 25% dell'importo pari a € 3.715,00 + IVA; - 2^ fattura (maggio 2018) corrispondente al restante 25% dell'importo pari a € 3.715,00 + IVA; - 3^ fattura (30 giugno) 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.					

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	INTERIOR DESIGN IN NORD EUROPA SALONE DEL MOBILE 2018 Azioni e strumenti per l'internazionalizzazione delle imprese del Lazio
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali, produttive e "creative" tra le imprese Laziali e quelle provenienti dal Nord Europa Promozione delle creazioni laziali di settore con la partecipazione al Salone del Mobile di Milano 2018 ARREDAMENTO E INTERIOR DESIGN
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI dell'Arredamento e dell'Interior Design della Regione Lazio nel mercato europeo, e non soltanto, attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese di poter strutturare al proprio interno un ufficio export in grado, al termine dell'azione progettuale, di supportare l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati. Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato europeo e dalla partecipazione attiva al Salone del Mobile di Milano, permettendo alle aziende di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner da incontrare in fiera. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento in azienda di un TEM (Temporary Export Manager) e di consulenti specializzati che supportino l'imprenditore ed il suo staff anche nella organizzazione di un ufficio export interno stabile e autonomo. E' previsto un servizio di consulenza e affiancamento sulle principali tematiche del Commercio estero.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta 3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager 4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati 5) Partecipazione al "Salone del Mobile di Milano 2018", 17-22 aprile 6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager nel corso della Manifestazione 7) Follow up aziendale della partecipazione fieristica a cura del Temporary Export Manager in Italia

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;
	Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta
	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager
	da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati
	Feb/Mar/Apr	5) Partecipazione al "Salone del Mobile di Milano 2018" 17-22 aprile
	Feb/Mar/Apr	6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera
	Apr/Mag/Giu/Lug	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00. 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.8	
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	

BS BUSINESS STRATEGIES SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	"IL MADE IN LAZIO SULLA VIA DELLA SETA"
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Agroalimentare
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto Il made in Lazio sulla Via della Seta si prefigge l'obiettivo generale di promuovere, valorizzare e affermare i prodotti dell'agrifood laziale nei principali mercati asiatici, in particolare Cina, come produzioni di qualità ed eccellenza legati al territorio di cui si fanno portavoce. In particolare gli obiettivi specifici del progetto PROSPEX "Il Made in Lazio in Asia" sono: 1. Favorire il grado di internazionalizzazione delle PMI dell'agroalimentare laziale nei mercati asiatici più dinamici, in particolare Cina, traendo forza dallo strumento aggregativo; 2. Rafforzare l'immagine della Regione Lazio come terra di origine di prodotti di alta qualità, sintesi di lavoro ed impegno, frutto della combinazione tra tradizione e innovazione; 3. Diffondere il patrimonio enogastronomico della Regione Lazio, valorizzarne la storia e le qualità e promuovere le produzioni di eccellenza regionali; 4. Promuovere il territorio laziale, stimolando la conoscenza e il turismo di zone meno conosciute; 5. Sensibilizzare operatori di settore e consumatori finali alle caratteristiche dei prodotti del territorio; 6. Contribuire al miglioramento delle performance commerciali delle aziende partecipanti al PROSPEX 7. Affermare il brand enogastronomico Made in Lazio nel mercato cinese; 8. Raggiungere nuovi target di popolazione e stimolare il consumo di prodotti dell'agroalimentare della Regione Lazio in Asia.
ATTIVITA' PREVISTE	Attività A - A1 Organizzazione di degustazioni: road show itinerante nelle principali città cinesi Chengdu, Shanghai e Xiamen 23-25 maggio 2018 Cina - A2 Incoming (in collaborazione con Shanghai Morning Post) Attività B Azioni di promozione nell'ambito delle manifestazioni fieristiche: - B1 Vinitaly e Sol&Agrifood Verona / 15-18 aprile 2018 - B2 Vinexpo Hong Kong / 29-31 maggio 2018 - B3 Prowine China Shanghai e Food and Hospitality China Shanghai / novembre 2018 Attività accessorie P Ideazione, produzione e traduzione in lingua cinese di kit materiale informativo e promozionale. Il kit realizzato per ogni azienda consisterà in: 200 brochure, 100 flyer, 10 collarini illustrativi per prodotto, ideazione e realizzazione video aziendale durante tutte le attività progettuali. V servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per personale della PMI beneficiaria secondo parametri economicità

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1°febbraio 2018												
	Durata complessiva 12 mesi												
	Cronoprogramma												
	Mese	Feb '18	Mar '18	Apr '18	Mag '18	Giu '18	Lug '18	Ago '18	Sett '18	Ott '18	Nov '18	Dic '18	Gen '19
	A1												
	A2												
	B1												
	B2												
B3													
P													
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 26.300,00												
	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	- 1° fattura di acconto importo pari al 40% del valore complessivo del PROSPEX alla sottoscrizione del contratto - 2° fattura importo pari a 40% del valore complessivo del PROSPEX al 6° mese di progetto - 3° fattura importo pari al saldo finale del 20% al completamento del servizio e dichiarazione di "servizio reso".												

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALIAN CONCEPT FOOD&WINE EN CUBA : LAZIO GOURMET
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	FOOD & WINE/ CUBA/ FILIERA ENO-GASTRONOMICA ED AGROALIMENTARE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'iniziativa ha l'obiettivo di promuovere le aziende laziali del comparto enogastronomico, agroalimentare e vitivinicole 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 settoristrategici.
ATTIVITA' PREVISTE	ATTIVITA' A: - ORGANIZZAZIONE DI EVENTI - CONCEPT FOOD SHOW - ORGANIZZAZIONE DI AZIONI DI PROMOZIONE COMMERCIAL E WORK SHOP BE TO BE PERIODO DAL 10 APRILE AL 18 APRILE 2018 CONCEPT FOOD SHOW (6gg) EVENTI : 6 giornate in due turni giornalieri: 1° giorno - La cultura del cibo: La dieta Mediterranea/ L'antenata dieta Romana -- Nuove filosofie: L'uomo al centro. 2° giorno Il Food Concept -- Wine tasting 3° giorno - Il marketing sensoriale - Healty food Cuba-Italia 4° giorno - Focus sui prodotti Italiani e Cubani -- Focus sul fritto 5° giorno - Focus sul Pecorino Romano - Il servizio contemporaneo 6° giorno- Interventi dei produttori Laziali partecipanti – Gran finale: Saluti e show-coking di chef italiani ospiti dell'evento WORK SHOP BE TO BE: 6 giorni di incontri mirati con Entità ed organizzazione commerciali estere presso gli Uffici dell'Habana. Durante la Missione CONCEPT FOOD&WINE EN CUBA: LAZIO GOURMET sono previste azioni di promozione con Enti a Aziende industriali e commerciali Cubane che hanno relazioni in rete con realtà commerciali dell'America Latina: ProCuba ; Camara di Comercio della Republica de Cuba all'Habana; organizzazione del Gruppo extralberghiero Palmares; organizzazione del Gruppo Gabiota per il nuovo sistema di ospitalità turistico alberghiero e dei servizi di intrattenimento del turismo di qualità in Cuba che prevede il forte rilancio del settore turistico alberghiero e di conseguenza della presenza dei prodotti food and beverages italiani ed in particolare laziali negli alberghi e nei negozi e nascenti Centri Commerciali in Cuba. ATTIVITÀ B: PARTECIPAZIONE AL FESTIVAL VARADERO GOURMET PERIODO DAL 12 APRILE AL 17 APRILE 2018 La partecipazione alla Missione avrà il suo apice con la partecipazione all'evento del Festival VARADERO GOURMET dal 12 al 17 aprile 2018 con due stands:

	>Stand per la commercializzazione dei prodotti Made in Italy (Regione Lazio) >Stand informativo di Food Concepting per tutti gli imprenditori esteri che saranno interessati ad un supporto per la realizzazione creativa di format enogastronomici. ATTIVITÀ C: TEMPORARY EXPORT MANAGER Le aziende partecipanti saranno affiancate nelle attività preparatorie in Italia ed in quelle organizzative in loco dal Dott. Girolamo Girati, professionista profondo conoscitore delle dinamiche cubane. In particolare il 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. A latere delle attività principali la CC-ICRD svolgerà le attività ante/durante/dopo l'evento a) ricerca di mercato, b) organizzazione conferenza stampa presentazione progetto; c) piano comunicazione ufficiale e mediatica progetto ; d) incontri con le aziende aderenti al progetto, raccolta adesioni ed assistenza tecnica e commerciale alle stesse per la partecipazione; e) definizione cronoprogramma azioni di progetto e definizione dei dettagli dei contenuti e dei tempi delle stesse; f) definizione progettazione allestimenti e scenografia per gli eventi previsti in progetto; g) organizzazione missioni operatori CC-ICRD preliminari all'evento; h) organizzazioni missioni per tutti i partecipanti in outcomig con qualificata agenzia di viaggi specializzata nei territori di destinazione; i) assistenza consolare e presso ambasciate estere per il rilascio del visto per la partecipazione alla missione; L) organizzazione spedizione merci e sdoganamento e collocazione in apposito magazzino presso la location estera; m) organizzazione e progettazione parte grafica eventi e piano comunicazione estero; n) organizzazione allestimento stand fieristici; o) organizzazione work shop B2B e B2Consumer all'estero; p) organizzazione incontri istituzionali e di settore; q) organizzazione azioni collaterali all'evento; r) organizzazione comunicazione finale report e trend missione; s) organizzazione esecuzione missione italiana outcoming; s) organizzazione gestione risultati missione estera outcoming per i singoli partecipanti; t) organizzazione servizi reception, segreteria generale e missioni outcoming.
--	--

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1-27 Febbraio 2018	Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in Italia ed in Cuba per preparazione missione, organizzazione team e delegazione imprenditori, preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e work shop ricezione merci e materiali per l'attività A e B, conferenze stampa e comunicati.
	28 febbraio 2018	Insediamiento della delegazione della CC-ICRD presso L'Havana e Varadero
	04 – 11 Aprile 2018	Organizzazione attività in loco
	10 aprile 2018	Arrivo delegazione imprenditori
	11 aprile 2018	Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa
	12 aprile 2018	INAUGURAZIONE EVENTO: "ITALIAN CONCEPT FOOD EN CUBA: LAZIO GOURMET
	12-13-14-15-16-17 aprile 2018	FESTIVAL VARADERO GOURMET 2018
	12-13-14-15-16-17 aprile 2018	Eventi (come da calendario)
	12-13-14-15-16-17 aprile 2018	Work Shop BETOBE individuali (come da calendario) CC-ICRD
	18 aprile 2018	Rientro in Italia delle Aziende partecipanti
	19/20 aprile 2018	attività CC-ICRD per disbrigo pratiche locali per definizione dell'evento
	20 maggio 2018	Customer satisfaction
	Luglio 2018	Valutazione ricadute della missione e rendicontazione
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per azienda partecipante è di € 9.000,00 La quota comprende tutti i servizi sopra riportati nonché le spese per i trasferimenti aerei A/R – classe economica turistica - ed ospitalità alberghiera – hotel 3 stelle turistico - per una persona per ciascuna azienda partecipante e la partecipazione dell'azienda aderente alla missione per la durata dell'evento di cui alle attività di progetto. Per la partecipazione delle PMI Laziali al Progetto è prevista la sottoscrizione di un apposito contratto. 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	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 CONCEPT FOOD&WINE EN CUBA: LAZIO GOURMET 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 € 4.500,00 in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula del l'apposito contratto; • 50% dell'importo pari a € 4.500,00 a saldo, coperto dal contributo regionale, previa rendicontazione secondo le disposizioni avviso pubblico.
--	--

CAMERA DI COMMERCIO ITALIA CUBA REPUBBLICA DOMINICANA

DENOMINAZIONE PROSPEX	ITALIAN CONCEPT FOOD&WINE EN DOMINICANA: LAZIO GOURMET
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	FOOD & WINE/ REPUBBLICA DOMINICANA / FILIERA ENO-GASTRONOMICA ED AGROALIMENTARE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'iniziativa ha l'obiettivo di promuovere le aziende laziali del comparto enogastronomico, agroalimentare e vitivinicole 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	ATTIVITÀ A: - ORGANIZZAZIONE DI EVENTI - CONCEPT FOOD SHOW - ORGANIZZAZIONE DI AZIONI DI PROMOZIONE COMMERCIAL E WORK SHOP BE TO BE PERIODO DAL 15 MAGGIO AL 20 MAGGIO 2018 Si tratterà di una week dell'enogastronomia Laziale con 6 giorni di Food & Beverages show ed eventi a tema, al solo scopo di promuovere l'enogastronomia italiana e laziale in particolare. L'occasione costituirà una vetrina importante per i piccoli imprenditori ed artigiani italiani di proporsi in grande stile al mercato caraibico e latino americano. A latere dell'evento clou, saranno organizzate delle attività promozionali mirate a favorire opportunità di business, di partnership, di sinergie e, più in generale, per entrare in contatto con altre aziende con le quali instaurare nuovi rapporti commerciali. Allo scopo sono programmati di massima le seguenti sei giornate di eventi: Dal 15/07/2018 presso l'Hotel Occidental El Embajad >1° giorno - 15/05/2018 – mattina - conferenza stampa e seminario La cultura del cibo: La dieta Mediterranea/ L'antenata dieta Romana. Educational sulla cultura del cibo a 360° e sull'alimentazione sana; il nostro nuovo stile di vita. Idee creative e ricette. Focus sul cibo italiano e sul Made in Italy >1° giorno - 15/05/2018 – pomeriggio - Nuove filosofie: L'uomo al centro. Seminari sulle ultime tendenze enogastronomiche: dal biologico al biodinamico alle coltivazioni etiche; Il produttore è il nuovo filosofo che scrive la storia del nostro futuro, grande importanza ai giovani agricoltori. Umanesimo e Life & Corporate Coaching, le nuove filosofie dove l'uomo è al centro ed ha valore. >2° giorno - 16/05/2018 – mattina - Il Food Concept Seminario sul concepting e la realizzazione dei locali di ristorazione; come sviluppare L'idea creativa. Demo: Creare un concept di Healty Fusion Food Italia- R.D., dalla progettazione alla realizzazione con la partecipazione di produttori, chef e Manager F&B. Dal branding al food cost.

>2°giorno - 16/05/2018 – pomeriggio - Wine tasting:
Seminario sul vino Italiano e il wine tasting con abbinamento cibo-vino e l'analisi organolettica.
Dal 17/05/2018 presso la Fiera ALIMENTARIA 2018

>3° giorno - 17/05/2018 – mattina - Il marketing sensoriale
Educational: e il BLIND TASTING, lo storytelling del prodotto e la presentazione del piatto

>3° giorno - 17/05/2018 – pomeriggio - Healty food R.D. - Italia
Focus sulla creatività e l'healty food: Ricette creative dalla tradizione italiana e dominicane rivisitate in chiave Healty.

>4° giorno - 18/05/2018 – mattina - Focus sui prodotti Italiani e Dominicani: Show cooking classes con partecipazione di chef e produttori

>4°giorno - 18/05/2018 – pomeriggio - Focus sul fritto in versione "SANA", cavallo di battaglia dell'alimentazione dominicana: la friggitrice a bassa temperatura per un fritto più sano con l'olio di semi di girasole altoleico

>5° giorno - 19/05/2018 – mattina - Focus sul Pecorino Romano, cavallo di battaglia dell'alimentazione Laziale di gusto e sapore.

> 5°giorno - 19/05/2018 – pomeriggio - Il servizio contemporaneo: dagli stellati ai bistrot, le regole d'oro e le novità, il comportamento in sala e il racconto del concept "ristorante" al cliente.

>6° giorno- 20/05/2018 – mattina - Interventi dei produttori Laziali partecipanti e SALUTI finali.
Per motivi dipendenti dall'organizzazione della Fiera e dagli organizzatori dominicani alcuni seminari e performance potrebbero durante la Missione essere temporalmente e localmente diversamente dislocati.

Sede degli eventi:

- Presso gli Stand dedicati in Fiera ALIMENTARIA 2018;
- Presso l' Hotel Occidental El Embajad

ORGANIZZAZIONE DI AZIONI DI PROMOZIONE COMMERCIAL E WORK SHOP BE TO BE

Durante la Missione CONCEPT FOOD&WINE EN DOMINICANA : LAZIO GOURMET sono previste azioni di promozione con Enti a Aziende industriali e commerciali dominicane e con l'organizzazione governativa dominicana per il nuovo sistema di ospitalità turistico alberghiero e dei servizi di intrattenimento del turismo di qualità che prevede il forte rilancio del settore turistico alberghiero e di conseguenza la presenza dei prodotti food and beverages italiani ed in particolare laziali negli alberghi e nei negozi e nascenti Centri Commerciali in Repubblica Dominicana.

Periodo: DAL 15 AL 20 MAGGIO 2018

Tipologia: WORK SHOP INDIVIDUALI

I Work shop si svolgeranno presso gli Hotel:
Hotel Occidental El Embajad
Hotel Dominican Fiesta Hotel & Convention Center

ATTIVITÀ B:

PARTECIPAZIONE ALLA FIERA ALIMENTARIA 2018

PERIODO DAL 17 MAGGIO AL 20 MAGGIO 2018

La partecipazione alla Missione avrà INIZIO IL 15 MAGGIO 2018 e terminerà il 20 MAGGIO 2018 e avrà il suo apice con la

	partecipazione all'evento della Fiera ALIMENTARIA R.D. 2018 dal 17 al 20 MAGGIO 2018 con due stands: >Stand per la commercializzazione dei prodotti Made in Italy (Regione Lazio); >Stand informativo di Food Concepting per tutti gli imprenditori esteri che saranno interessati ad un supporto per la realizzazione creativa di format enogastronomici Attività C: TEMPORARY EXPORT MANAGER Le aziende partecipanti saranno affiancate nelle attività preparatorie in Italia ed in quelle organizzative in loco dal professionista profondo conoscitore delle dinamiche dominicane. In particolare il Temporary Export Manager della CC-ICRD 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. L'assistenza del Temporary Export Manager alle aziende partecipanti alla Missione perdurerà per tutto il periodo di durata del progetto. A latere delle attività principali la CC-ICRD svolgerà le attività ante/durante/dopo l'evento a) ricerca di mercato, b) organizzazione conferenza stampa presentazione progetto; c) piano comunicazione ufficiale e mediatica progetto ; d) incontri con le aziende aderenti al progetto, raccolta adesioni ed assistenza tecnica e commerciale alle stesse per la partecipazione; e) definizione cronoprogramma azioni di progetto e definizione dei dettagli dei contenuti e dei tempi delle stesse; f) definizione progettazione allestimenti e scenografia per gli eventi previsti in progetto; g) organizzazione missioni operatori CC-ICRD preliminari all'evento; h) organizzazioni missioni per tutti i partecipanti in outcomig con qualificata agenzia di viaggi specializzata nei territori di destinazione; i) assistenza consolare e presso ambasciate estere per il rilascio del visto per la partecipazione alla missione; L) organizzazione spedizione merci e sdoganamento e collocazione in apposito magazzino presso la location estera; m) organizzazione e progettazione parte grafica eventi e piano comunicazione estero; n) organizzazione allestimento stand fieristici; o) organizzazione work shop B2B e B2Consumer all'estero; p) organizzazione incontri istituzionali e di settore; q) organizzazione azioni collaterali all'evento; r) organizzazione comunicazione finale report e trend missione; s) organizzazione esecuzione missione italiana outcoming; s) organizzazione gestione risultati missione estera outcoming per i singoli partecipanti; t) organizzazione servizi reception, segreteria generale e missioni outcoming
--	--

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 Febbraio – 31 Marzo 2018	Attività preparatorie con missione tecnica dei funzionari CC-ICRD in Italia ed in Repubblica Dominicana per preparazione missione, organizzazione team e delegazione imprenditori, preparazione location, definizione allestimenti e programmi e agende sfilate e work shop ricezione merci e materiali per l'attività A e B, conferenze stampa e comunicati.
	10 Maggio 2018	Insediamiento della delegazione della CC-ICRD presso L'Havana e Varadero
	11-14 Maggio 2018	Organizzazione attività in loco
	14 maggio 2018	Arrivo delegazione imprenditori
	14 aprile 2018	Prove tecniche e organizzative – riunione imprenditori e conferenza stampa
	15 Maggio 2018	INAUGURAZIONE EVENTO: "ITALIAN CONCEPT FOOD&WINE EN DOMINICANA - LAZIO GOURMET
	17-18-19-20 maggio 2018	Fiera ALIMENTARIA R.D. 2018
	15-16-17-18-19-20 maggio 2018	Eventi (come da calendario)
	15-16-17-18-19-20 maggio 2018	Work Shop BETOBE individuali (come da calendario)
	21 maggio 2018	Rientro in Italia delle Aziende partecipanti
	21/22 maggio 2018	attività CC-ICRD per disbrigo pratiche locali per definizione dell'evento
	20 giugno 2018	Customer satisfaction
	Luglio 2018	Valutazione ricadute della missione e rendicontazione
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota per azienda partecipante è di € 9.000,00 La quota comprende tutti i servizi sopra riportati nonché le spese per i trasferimenti aerei A/R – classe economica turistica - ed ospitalità alberghiera – hotel 3 stelle turistico - per una persona per ciascuna azienda partecipante e la partecipazione dell'azienda aderente alla missione per la durata dell'evento di cui alle attività di progetto. Per la partecipazione delle PMI Laziali al Progetto è prevista la sottoscrizione di un apposito contratto. 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	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 CONCEPT FOOD&WINE EN DOMINICANA: LAZIO GOURMET 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 € 4.500,00 in acconto, a carico delle imprese aderenti, al momento della stipula del l'apposito contratto; • 50% dell'importo pari a € 4.500,00 a saldo, coperto dal contributo regionale, previa rendicontazione secondo le disposizioni avviso pubblico.	

ASPIIN AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	HOTELLERIE, FOOD & BEVERAGE NEGLI EMIRATI ARABI UNITI
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali ed operatori Emiratin Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione a The Hotel Show 2018 Filiere HOTELLERIE e FOOD & BEVERAGE EMIRATI ARABI UNITI
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food & Beverage e dell'Hotellerie della Regione Lazio nel mercato emiratino inteso anche come porta di accesso verso mercati più lontani, attraverso un percorso di internazionalizzazione efficace ed efficiente. La strategia di intervento mira a rafforzare le capacità promozionali e la struttura commerciale delle PMI partecipanti, oltre che contribuire ad adeguare l'offerta delle singole aziende al mercato di sbocco attraverso l'affiancamento professionale e la predisposizione di idonei materiali informativi. Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato emiratino, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali. Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed il suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target. Oltre le azioni di affiancamento, di assistenza e di consulenza viene offerta alle aziende la possibilità di partecipare attivamente alla Fiera internazionale "THE HOTEL SHOW 2018" con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.
ATTIVITA' PREVISTE	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione 2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta 3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al "The Hotel Show Dubai 2018" 4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b 5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica 6) Servizi di viaggio a/r 1 persona per azienda 7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.	
	CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019	
	PERIODO	ATTIVITA'
	Feb/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione
	Feb/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta
	Mar/Set	3) Organizzazione e partecipazione Fieristica a The Hotel Show, Dubai 2018
	Mag/Set	4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b
	Set/Gen	5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica
	Apr/Set	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
	Da Feb 2018 a Gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 9.000,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 4.500,00. 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.8	
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.	

EUROCONSULT SOC. COOP

DENOMINAZIONE PROSPEX	"ICT LAZIO & TUNISIA" SMART COOPERATION PROGRAM
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: ICT e settori complementari Territorio: Tunisia Il progetto è rivolto a tutte le PMI riconducibili ai comparti tradizionali ed emergenti dell'ICT, ma è estendibile anche a PMI innovative appartenenti a settori complementari o adiacenti che siano integrabili nelle principali filiere di intervento del settore IT e TLC. La proposta progettuale si adatta a PMI Lazio portatrici di elementi di innovazione e aperte a strategie di cooperazione tecnologica e commerciale nel mercato target. La Tunisia è un contesto tecnologicamente evoluto con un buon livello di infrastrutture tecnologiche, che aspira ad assumere il ruolo di hub tecnologico per il mercato Nordafricano e Subsahariano; il contesto produttivo ICT è caratterizzato da un vasto numero di settori con tassi di crescita a 2 cifre, sensibili all'innovazione e aperti alla cooperazione e all'interscambio con l'Italia; il settore è considerato prioritario nel nuovo piano quinquennale centrato sulla digitalizzazione del paese, che prevede un massiccio volume di investimenti per la digitalizzazione del paese.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivo generale del progetto è quello di valorizzare e promuovere le imprese del settore ICT Lazio e creare occasioni di cooperazione tecnologica e commerciale in Tunisia e nei mercati Nordafricani in un'ottica di promozione del sistema ICT Lazio. Obiettivi specifici sono: - Facilitare la comprensione del sistema competitivo Tunisino per definire e attuare opportune strategie commerciali; - Creare le condizioni per innescare rapporti di cooperazione commerciale e tecnica con imprese Tunisine; - Promuovere e divulgare informazioni sul sistema ICT Lazio e le imprese che lo rappresentano; - Facilitare la conclusione di accordi commerciali stabili; - Intercettare le opportunità di mercato connesse alla crescita della domanda del settore ICT in Tunisia e nei mercati limitrofi - intercettare le opportunità di cooperazione commerciale e tecnologica che saranno innescate dal piano strategico di sviluppo. - Migliorare la capacità di internazionalizzazione delle imprese coinvolte.
ATTIVITA' PREVISTE	Le attività nel mercato target all'estero saranno articolate in due missioni che verranno realizzate nel paese: la prima in occasione del SITIC (Aprile 2018) e la seconda per la realizzazione degli incontri b2b, e del programma di visite e contatti con imprese, comunità tecnico-scientifica e stakeholders (Settembre 2018). Le date potranno subire variazioni in funzione della data di adesione delle imprese. Attività A - Workshop di presentazione settore ICT in Tunisia (potrà essere svolto a latere della fiera STIC o in apertura della missione b2b) - Business matching meeting a Tunisi; - Visita presso il Technopole di Tunisi e incontri con imprese e organismi del settore;

	Attività B - Azioni di promozione del gruppo di PMI nel contesto dell’evento fieristico “SITIC AFRICA” – Aprile 2018. Attività C - Affiancamento di un Temporary Export Manager per le aziende aderenti al progetto. Attività Accessorie - Servizi di viaggio e soggiorno per i rappresentanti delle PMI aderenti nelle 2 missioni previste (Fiera SITIC Aprile e missione b2b Settembre), tenendo conto dei parametri di economicità.																																																																																	
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA’	Data di avvio – 1 febbraio 2018																																																																																	
	Durata complessiva – n. 8 mesi																																																																																	
	Cronoprogramma																																																																																	
	<table><tr><td>ATTIVITA’</td><td>M1 Feb</td><td>M2 Mar</td><td>M3 Apr</td><td>M4 Mag</td><td>M5 Giu</td><td>M6 Lug</td><td>M7 Ago</td><td>M8 Set</td></tr><tr><td>B1 ORGANIZZAZIONE EVENTO SITIC AFRICA TUNISIA</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>B1 EVENTO SITIC AFRICA TUNISIA</td><td></td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>A1 WORKSHOP DI PRESENTAZIONE ICT</td><td></td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>FOLLOW UP SITIC AFRICA - PREPARAZIONE PROCESSO MATCH</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>MAKING MISSIONE</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>X</td></tr><tr><td>A2 BUSINESS MATCHING MEETING TUNISIA</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>X</td></tr><tr><td>A3 VISITA TECHNOPOLE E INCONTRI TUNISIA</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>X</td></tr><tr><td>FOLLOW UP MISSIONE B2B</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	ATTIVITA’	M1 Feb	M2 Mar	M3 Apr	M4 Mag	M5 Giu	M6 Lug	M7 Ago	M8 Set	B1 ORGANIZZAZIONE EVENTO SITIC AFRICA TUNISIA									B1 EVENTO SITIC AFRICA TUNISIA			X						A1 WORKSHOP DI PRESENTAZIONE ICT			X						FOLLOW UP SITIC AFRICA - PREPARAZIONE PROCESSO MATCH									MAKING MISSIONE								X	A2 BUSINESS MATCHING MEETING TUNISIA								X	A3 VISITA TECHNOPOLE E INCONTRI TUNISIA								X	FOLLOW UP MISSIONE B2B								
	ATTIVITA’	M1 Feb	M2 Mar	M3 Apr	M4 Mag	M5 Giu	M6 Lug	M7 Ago	M8 Set																																																																									
	B1 ORGANIZZAZIONE EVENTO SITIC AFRICA TUNISIA																																																																																	
	B1 EVENTO SITIC AFRICA TUNISIA			X																																																																														
	A1 WORKSHOP DI PRESENTAZIONE ICT			X																																																																														
	FOLLOW UP SITIC AFRICA - PREPARAZIONE PROCESSO MATCH																																																																																	
	MAKING MISSIONE								X																																																																									
A2 BUSINESS MATCHING MEETING TUNISIA								X																																																																										
A3 VISITA TECHNOPOLE E INCONTRI TUNISIA								X																																																																										
FOLLOW UP MISSIONE B2B																																																																																		

COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	La quota di partecipazione per ciascuna PMI ammonta a € 10.920,00 + 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	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 € 5.460,00 (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 € 10.920,00 + IVA come segue: - 1^ fattura (febbraio 2018) corrispondente al 25% dell’importo pari a € € 2.730,00+ IVA; - 2^ fattura (maggio 2018) corrispondente al restante 25% dell’importo pari a € € 2.730,00+ IVA; - 3^ fattura (30 giugno) corrispondente al 50% dell’importo che Lazio Innova dovrà corrispondere al promotore (Euroconsult) pari a € 5.460,00 + IVA. Si precisa altresì che l’IVA resta interamente a carico della PMI, compresa quella relativa alla terza fattura.

C.N.A. CONFEDERAZIONE NAZIONALE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA
ASSOCIAZIONE DELL'AREA METROPOLITANA DI ROMA

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO FOOD PASSPORT
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Filiera agroalimentare, delle bevande e vitivinicola
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo del PROSPEX è 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'	Il PROSPEX dedicato al Canada prenderà avvio giovedì 1°febbraio 2018 per terminare nel mese di novembre del 2018 per una durata complessiva di 10 mesi. Programma: • seminari di orientamento al sistema finanziario e fiscale del Canada <i>Febbraio - Luglio 2018</i> • 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 <i>Febbraio - Luglio 2018</i> • organizzazione di un evento b2b/workshop nella città di Montreal <i>Marzo 2018</i> • analisi delle referenze dei prodotti delle aziende partecipanti e normalizzazione del packaging e del materiale di comunicazione <i>Marzo 2018</i> • elaborazione del "Passaporto del prodotto" <i>Marzo - Aprile 2018</i> • Ricerca e consolidamento di partenariati, incontri istituzionali, organizzazione di incoming di buyers canadesi <i>Marzo - Luglio 2018</i> • partecipazione alla Fiera internazionale SIAL CANADA di Toronto

	<i>maggio 2018</i> • apertura di un Temporary Shop nella città di Toronto <i>Maggio - Ottobre 2018</i> • intervento di Export Manager in affiancamento alle imprese aderenti <i>Maggio - Novembre 2018</i> • Roadshow in incoming di operatori economici canadesi ed evento di presentazione dei prodotti <i>luglio 2018</i>
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo del PROSPEX per ciascuna impresa è di € 7.400,00. Poichè 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 € 3.700,00. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.25
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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.

EUROCONSULT SOC. COOP

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO'S WINES IN CHINA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Agroalimentare Territorio: Cina Filiera: Vitivinicola
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	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. - 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. - Promuovere la commercializzazione dei prodotti vitivinicoli delle imprese partecipanti aumentando le percentuali di export sul mercato di riferimento. - Identificare e selezionare operatori della GDO, del canale HORECA, buyers, importatori, proprietari e gestori di enoteche, che divengano loro stessi ambasciatori del vino laziale. - Presentare il vino 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.
ATTIVITA' PREVISTE	ATTIVITÀ PRINCIPALI Attività B - Azioni di promozione del gruppo di PMI nell'ambito della manifestazione fieristica "Vinexpo Hong Kong". 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 Febbraio 2018 Durata complessiva – n. 5 mesi Cronoprogramma <table><tr><td>ATTIVITA'</td><td>M1 Feb 2018</td><td>M2 Mar 2018</td><td>M3 Apr 2018</td><td>M4 Mag 2018</td><td>M5 Giu 2018</td></tr><tr><td>FIERA Hong Kong</td><td></td><td></td><td></td><td>X</td><td></td></tr><tr><td>Affiancamento TEM</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	ATTIVITA'	M1 Feb 2018	M2 Mar 2018	M3 Apr 2018	M4 Mag 2018	M5 Giu 2018	FIERA Hong Kong				X		Affiancamento TEM					
ATTIVITA'	M1 Feb 2018	M2 Mar 2018	M3 Apr 2018	M4 Mag 2018	M5 Giu 2018														
FIERA Hong Kong				X															
Affiancamento TEM																			
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	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). La Euroconsult emetterà quindi alla PMI n. 3 (tre) fatture per un importo totale pari a € 10.800,00 + IVA come segue: - 1^ fattura (febbraio 2018) corrispondente al 25% dell’importo pari a € 2.700,00 + IVA; - 2^ fattura (maggio 2018) corrispondente al restante 25% dell’importo pari a € 2.700,00 + IVA; - 3^ fattura (30 giugno) corrispondente al 50% dell’importo che Lazio Innova dovrà corrispondere al promotore (Euroconsult) pari a € 5.400,00 + IVA. Si precisa altresì che l’IVA resta interamente a carico della PMI, compresa quella relativa alla terza fattura.																		

LEONARDO BUSINESS CONSULTING SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	BUILDING AFRICA – HUB COMMERCIALE IN SUDAFRICA E MOZAMBICO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il Progetto si rivolge ad aziende del settore dei materiali per le costruzioni, della ceramica e dell'arredamento. Il focus, pertanto, è su imprese che appartengono ad un settore/filiera orizzontale particolarmente sviluppati nel Lazio (area di Civita Castellana, Provincia di Roma e basso Lazio).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Con il progetto "Building Africa – Hub commerciale in Sudafrica e Mozambico" si intende creare un hub commerciale in Mozambico e Sudafrica che offra servizi di ricerca partner, business matching e promozione prodotti alle aziende del settore/filiera identificati e che possa costituire una base per un successivo accesso ad altri mercati dell'Africa australe (area SADC). Il Programma di attività è volto a rendere più competitive le aziende beneficiarie, ad avviare un efficace percorso di internazionalizzazione nei Paesi target e a porre solide basi per ulteriori sviluppi in questo senso che potranno essere realizzati in un secondo momento, al termine del periodo di vita del progetto. Il percorso proposto dal progetto prevede l'organizzazione di incontri istituzionali e business matching meetings in Mozambico e Sudafrica e la partecipazione alla principale fiera multisettoriale ed internazionale del Mozambico (FACIM 2018). Un Temporary Export Manager verrà messo a disposizione sia in Mozambico sia in Sudafrica per coordinare le attività ed identificare opportunità. Sarà inoltre realizzata una missione del personale dipendente delle PMI beneficiarie in vista della partecipazione agli incontri istituzionali e ai business matching meetings con gli operatori esteri nel periodo della FACIM 2018.
ATTIVITA' PREVISTE	Il Progetto "Building Africa – Hub commerciale in Sudafrica e Mozambico" prevede le seguenti attività: Organizzazione di incontri istituzionali, business matching meetings, ricerca partner (Mozambico e Sudafrica). Si prevede di incontrare almeno 5 operatori in ciascun Paese target per PMI beneficiaria nel corso del progetto (10 incontri tra Sudafrica e Mozambico). Partecipazione alla Fiera internazionale multisettoriale FACIM 2018 (Maputo, Mozambico) nel periodo agosto-settembre 2018 con allestimento dello stand (tavolo, sedie e hostess conoscitrici della lingua locale). Messa a disposizione di un Temporary Export Manager per 8 mesi (in Mozambico e Sudafrica), a cui saranno affidate l'organizzazione, il coordinamento e il monitoraggio generale delle attività del PROSPEX e la ricerca di opportunità di business. Si tratterà di una figura competente e con una conoscenza approfondita delle due realtà target. Viaggio e soggiorno per il personale dipendente della PMI beneficiaria per la partecipazione agli incontri istituzionali e ai business matching meetings in Sudafrica e Mozambico. La missione di svolgerà nel periodo agosto/settembre 2018 (coincidente con la Fiera FACIM 2018). La missione si compone di una fase a Maputo e di una fase a Johannesburg. Per ciascuna PMI aderente al PROSPEX saranno coperti i costi di viaggio e soggiorno di una persona per 2 notti in hotel 4 stelle in Sudafrica e 3 notti in hotel 4 stelle in Mozambico (5 notti totali).

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1 Febbraio 2018 Durata complessiva: 8 mesi (1 Febbraio 2018 - 30 settembre 2018) Cronoprogramma delle attività:								
		Feb 2018	Mar 2018	Apr 2018	Mag 2018	Giu 2018	Lug 2018	Ago 2018	Sett 2018
	Analisi desk e definizione agenda incontri e <i>business matching meetings</i> in Sudafrica	X	X	X	X				
	Analisi desk e definizione agenda incontri e <i>business matching meetings</i> in Mozambico	X	X	X	X				
	organizzazione e realizzazione incontri e <i>business matching meetings</i> a Maputo + follow up prima tranche di incontri					X	X	X	X
	organizzazione e realizzazione incontri e <i>business matching meetings</i> a Johannesburg + follow up prima tranche di incontri					X	X	X	X
	organizzazione e realizzazione della missione del personale dipendente delle PMI beneficiarie per partecipare agli incontri e ai <i>business matching meetings</i> di agosto-settembre 2018 (periodo coincidente con Fiera FACIM) in Mozambico (Maputo) e Sudafrica (Johannesburg)					X	X	X	X
	Partecipazione a Fiera FACIM 2018 (Maputo, Mozambico) + follow up							X	X
	Temporary Export Management in Mozambico	X	X	X	X	X	X	X	X
	Temporary Export Management in Sudafrica	X	X	X	X	X	X	X	X
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 10.500,00 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	La quota a carico della PMI verrà fatturata come segue: - Prima fattura, pari al 50% della quota a carico della singola PMI aderente, al momento dell'avvio del PROSPEX; - Seconda fattura, pari al restante 50% della quota a carico della singola PMI aderente, a Maggio 2018; Le fatture dovranno essere pagate tramite bonifico bancario. La scadenza delle fatture sarà a 30 giorni dalla data di emissione.								

FIERA DI ROMA

DENOMINAZIONE PROSPEX	PROSPEX LAZIO INCONTRA BLAST LAZIO MEETS BLAST 9-10-11 MAGGIO 2018 – FIERA DI ROMA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali e industriali internazionali Interscambio economico tra incubatori/acceleratori e start up da loro ospitati dalla Regione Lazio e gli operatori professionali internazionali presenti. Settori di reciproco interesse: Software, Sistemi Informativi, Nuove Tecnologie
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Creare una finestra di interscambio economico tra le start up innovative presenti negli incubatori/acceleratori dalla Regione Lazio con investitori e altri imprenditori internazionali, condividere le esperienze per diventare competitivi nel mercato
ATTIVITA' PREVISTE	• Partecipazione con stand allestito e arredato • accesso alla App “Jublia” (per incontri B2B) • area Convegnistica • partecipazione al Machting Program • iscrizione allo StartUp Program • partecipazione alla StartUp Arena • inserimento nello StartUp Book

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 9 MAGGIO 2018 Data termine 11 MAGGIO 2018 Per ogni Incuberator/Accelerator verranno fornite le seguenti attività: 1) Area espositiva (denominata StartUp Center) mq.30 allestita con moquette, desk di accoglienza graficamente personalizzabile con n. 2 sgabelli, graficizzazione personalizzata su pareti divisorie, multipresa, Wi-Fi, pulizia giornaliera, area meeting con tavolo e n.4 sedie. All'interno dell'area verranno ospitati n.6 booth espositivi per start up, completi di n.1 sgabelli e n.1 multipresa 2) Ogni Incuberator/Accelerator avrà inoltre a disposizione: 3 BLAST badges; 2 EXECUTIVE badges (che includono: inviti alla BLAST Innovators Diner, accesso alla Executive Lounge, accesso al BLAST matching process), inserimento del logo sul sito Internet, descrizione dell'attività aziendale sul sito internet (100 parole), 1 autoparcheggio interno al quartiere fieristico, potenza elettrica 2 kw, assicurazione RCT-RCO e INCENDIO (quota base), assistenza tecnica nel periodo di svolgimento della manifestazione e durante le fasi di allestimento e smobilitazione degli stand, sorveglianza generale dei padiglioni e prevenzione generale antincendio, estintore 3) Ogni startup ospitata all'interno dello StartUp Center avrà a disposizione: 2 BLAST badge; inserimento del logo sul sito internet; descrizione dell'attività aziendale sul sito internet (100 parole)
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Per tutto quanto esposto alla voce precedente il costo di partecipazione per ogni singola PMI è fissata in € 5.000,00 (cinquemila/00) oltre IVA di legge 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	Alla firma deposito del 50% della quota a carico azienda con fattura emessa da Fiera Roma Srl, con bonifico bancario. Saldo entro 15 gg lavorativi prima dell'apertura dell'evento, sempre con bonifico bancario.

IBS ITALIA SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	CONNECT USA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Food&Beverage Territorio: USA Filiera interessata: PMI operanti nel settore Food&Beverage
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Gli obiettivi principali del PROSPEX sono i seguenti: - coaching alle aziende partecipanti per prepararsi al meglio al processo di internazionalizzazione dei propri prodotti nel mercato statunitense; - fornire studi ed analisi del mercato americano (opportunità/minacce) in funzione delle caratteristiche dell'azienda e del prodotto (punti di forza/criticità); - diffondere la conoscenza delle dinamiche logistiche e distributive che caratterizzano il mercato americano e le eventuali opportunità per le PMI italiane; - svolgere incontri "one to one" con singolo partecipante; - produrre il check-up aziendale per ogni azienda partecipante; - individuare e profilare gli eventuali partner commerciali ; - promuovere il prodotto nel mercato americano attraverso il Fancy Food; - supportare l'azienda nella gestione dei contatti ottenuti in fiera (fase di follow up).
ATTIVITA' PREVISTE	Le attività principali previste sono le seguenti: Attività A: Workshop e coaching svolta dalla Exportiamo Academy con incontri "one to one" e check up aziendale per preparare al meglio l'approccio al mercato americano; Attività B: Promozione (partecipazione al Summer Fancy Food 2018 presso lo Javits Center di New York); Attività C: TEM in presenza per seguire l'intero PROSPEX direttamente dagli Stati Uniti, attraverso l'ufficio operativo di IBS North America a Manhattan (555 5th Avenue). Inoltre sono previste le seguenti attività accessorie: studi settoriali e puntuali di mercato, supporto per la preparazione del materiale informativo e promozionale da produrre per la fiera, informazioni su norme FDA ed etichettatura.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di awio: 1 Maggio 2018 Durata complessiva: 6 mesi Cronoprogramma attività:						
	Attività/Mesi	1	2	3	4	5	6
	ATTIVITA' DI COACHING						
	FANCY FOOD						
	ATTIVITA' TEM						
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 9.000/azienda + 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	50% sottoscrizione contratto, 25% prima della partecipazione al Fancy Food e 25% prima della fase di TEM.						

AGITE SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	"I NUOVI AGROPARCHI RESILIENTI IN AFRICA SUBSAHARIANA"
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Territorio  →COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa Focus: Etiopia, Kenya, Uganda Settore: Organizzazione dei processi produttivi nei distretti industriali. • Pianificazione infrastrutture parchi agro -industriali. • Settore automazione industriale per industria agro -trasformazione: stoccaggio, produzioni primarie, conservazione, lavorazioni secondarie, packaging. • Logistica e distribuzione organizzata. Filiere: - • cereali/leguminose/oleaginose. In particolare pasta e/o trasformazione di prodotti per distribuzione su mercati "<i>gluten4free</i>" • Pesca • Cosmetica Bio • Prodotti orto freschi, conservati • Cuoio e pellami • Tessile
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Introdurre le PMI manifatturiere del Lazio nei mercati dei paesi dell'Area COMESA (Etiopia, Kenya, Uganda) attraverso l'inserimento nei <i>cluster</i> (settoriali e nella realizzazione di Agro -Parchi)
ATTIVITA' PREVISTE	1. Workshop del lancio del progetto 2. Missione preparatoria in Etiopia: visibilità istituzionale e raccolta di business case 3. Preparazione e partecipazione al "2nd International Agro -Industry Investment Forum", incontri introduttivi e preparazione materiale promozionale. 4. Avviamento trattative commerciali one -to -one con le SME locali individuate. 5. Produzione di un Investment Portfolio, che raccoglie le elaborazioni in forma di business plan armonizzato per i progetti di upgrade

	tecnologico individuati durante il ciclo di missioni in Etiopia. 6. Predisposizione di off -take agreement con mid -cap italiane per importazione e distribuzione prodotti provenienti dai paesi di riferimento 7. Preparazione di un progetto finanziabile utilizzando gli strumenti CDP/SIMEST secondo L.125/2014 8. Missione incoming operatori esteri. 9. Evento di lancio Club Deal, presso prestigiosa sede di Roma, con annesso evento di presentazione e partecipazione rappresentanti diplomazie economiche.																																																																																																																																		
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data avvio: 1 febbraio 2018 Durata complessiva: 12 mesi Cronogramma: <table><tr><th>Attività</th><th>feb</th><th>mar</th><th>apr</th><th>may</th><th>jun</th><th>jul</th><th>aug</th><th>sep</th><th>oct</th><th>nov</th><th>dec</th><th>jan</th></tr><tr><td>Workshop lancio del progetto</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>Missione preparatoria in Etiopia: visibilità istituzionale e raccolta di business case</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 "2nd International Agro-Industry Investment Forum", incontri introduttivi e preparazione materiale promozionale.</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>Avviamento trattative commerciali <u>one-to-one</u> con le SME locali individuate.</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>Produzione di un <u>Investment Portfolio</u>, con elaborazioni in forma di business <u>plan</u> armonizzato per i progetti di upgrade tecnologico individuati durante il ciclo di missioni in Etiopia.</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>Predisposizione di off-take <u>agreement</u> con <u>mid-cap</u> italiane per importazione e distribuzione prodotti provenienti dai paesi di riferimento</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>Preparazione di un progetto finanziabile utilizzando gli strumenti CDP/SIMEST secondo L.125/2014</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>Missione <u>incoming</u> operatori esteri.</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>Evento di lancio Club Deal, presso prestigiosa sede di Roma, con evento di presentazione e rappresentanti diplomazie economiche.</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></table>	Attività	feb	mar	apr	may	jun	jul	aug	sep	oct	nov	dec	jan	Workshop lancio del progetto													Missione preparatoria in Etiopia: visibilità istituzionale e raccolta di business case													Partecipazione al "2nd International Agro-Industry Investment Forum", incontri introduttivi e preparazione materiale promozionale.													Avviamento trattative commerciali <u>one-to-one</u> con le SME locali individuate.													Produzione di un <u>Investment Portfolio</u> , con elaborazioni in forma di business <u>plan</u> armonizzato per i progetti di upgrade tecnologico individuati durante il ciclo di missioni in Etiopia.													Predisposizione di off-take <u>agreement</u> con <u>mid-cap</u> italiane per importazione e distribuzione prodotti provenienti dai paesi di riferimento													Preparazione di un progetto finanziabile utilizzando gli strumenti CDP/SIMEST secondo L.125/2014													Missione <u>incoming</u> operatori esteri.													Evento di lancio Club Deal, presso prestigiosa sede di Roma, con evento di presentazione e rappresentanti diplomazie economiche.												
Attività	feb	mar	apr	may	jun	jul	aug	sep	oct	nov	dec	jan																																																																																																																							
Workshop lancio del progetto																																																																																																																																			
Missione preparatoria in Etiopia: visibilità istituzionale e raccolta di business case																																																																																																																																			
Partecipazione al "2nd International Agro-Industry Investment Forum", incontri introduttivi e preparazione materiale promozionale.																																																																																																																																			
Avviamento trattative commerciali <u>one-to-one</u> con le SME locali individuate.																																																																																																																																			
Produzione di un <u>Investment Portfolio</u> , con elaborazioni in forma di business <u>plan</u> armonizzato per i progetti di upgrade tecnologico individuati durante il ciclo di missioni in Etiopia.																																																																																																																																			
Predisposizione di off-take <u>agreement</u> con <u>mid-cap</u> italiane per importazione e distribuzione prodotti provenienti dai paesi di riferimento																																																																																																																																			
Preparazione di un progetto finanziabile utilizzando gli strumenti CDP/SIMEST secondo L.125/2014																																																																																																																																			
Missione <u>incoming</u> operatori esteri.																																																																																																																																			
Evento di lancio Club Deal, presso prestigiosa sede di Roma, con evento di presentazione e rappresentanti diplomazie economiche.																																																																																																																																			
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Dotazione finanziaria: 11.380,00 euro per PMI, di cui il 50% a carico dell'impresa 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	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: Agite Srl
---	--

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO

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 <i>buyer</i> 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 <i>know-how</i> aziendale in maniera definitiva, anche successivamente alla conclusione delle attività del progetto. La strategia di intervento si esplicherà nelle azioni a supporto per la massimizzazione dei benefici attesi, che saranno volte a: - identificare i partner cileni ritenuti strategici per il tipo di attività svolta dalla singola impresa partecipante all'evento; - costituire reti specifiche che consentano una penetrazione del mercato rapida e flessibile. Individuare 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 unitario dinanzi ai <i>buyer</i>; - individuare opportunità di commercializzazione; - aprire canali diretti per il Cile; - promuovere percorsi che affianchino progetti comuni coi centri di ricerca, sia del Lazio sia del Cile, che rappresentino un veicolo per l'internazionalizzazione delle PMI laziali.
ATTIVITA' PREVISTE	1. ATTIVITA' DI COORDINAMENTO: analisi dei mercati, definizione delle strategie e dei piani di intervento e loro attuazione; 2. 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; 3. 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; 4. EVENTO E INCONTRO INCOMING CILE: 3 giornate di incontri bilaterali tra le imprese aderenti all'iniziativa residenti nella Regione Lazio ed almeno 4 tra <i>buyer</i> 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. 5. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT: 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, 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); FOLLOW UP: a distanza di un mese e mezzo circa dalla conclusione dell'evento verrà organizzata una giornata di incontri e workshop con le aziende beneficiarie, al fine di implementare azioni dirette a sviluppare i contatti e le relazioni instaurate durante l'incoming, assistere le PMI alla conclusione degli accordi commerciali e a mantenere i contatti con i <i>buyer</i> cileni intervenuti all'evento. Le azioni di follow-up verranno portate avanti nel periodo compreso tra la fine dell'evento di incoming e la data di chiusura del progetto e saranno finalizzate anche a monitorare e rendicontare in merito ai risultati conseguiti in rapporto agli obiettivi fissati preliminarmente.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 febbraio 2018– 30 gennaio 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 2.233,34+ 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 n.30
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.

LEONARDO BUSINESS CONSULTING SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	Lazio Export 4.0
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il PROSPEX è rivolto a tutte le PMI laziali che producono, trasformano e commercializzano prodotti alimentari e bevande.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto di internazionalizzazione "Lazio Export 4.0" vuole supportare le PMI della regione Lazio nel settore dell'agroalimentare ad internazionalizzarsi utilizzando l'e-commerce come ponte tra l'azienda ed il partner/cliente straniero. Attraverso l'utilizzo di un Temporary Export Manager (TEM) e di una piattaforma di e-commerce, si vuole facilitare il percorso di internazionalizzazione per le PMI in paesi europei quali Spagna e Germania. L'intervento prevede quindi una prima fase durante la quale la PMI viene supportata da un TEM nella preparazione di una strategia di internazionalizzazione. In questa fase, il TEM supporterà l'azienda nell'identificazione dei paesi target tra quelli proposti, andando a studiare il mercato, le potenzialità dello specifico prodotto per ciascun mercato, analizzando la concorrenza e definendo quindi il posizionamento. Una volta definito il paese o i paesi da approcciare (fino ad un massimo di due paesi per PMI), il TEM, di concerto con l'azienda, identificherà i prodotti da esportare e quindi da vendere attraverso la piattaforma di e-commerce (fino ad un massimo di due prodotti per ciascuna azienda), definirà i prezzi da applicare sul mercato straniero, individuerà l'attività promozionale da svolgere. Inoltre, Leonardo BC fornirà assistenza per l'avvio della vendita sulla piattaforma. Nei primi tre mesi, Leonardo BC supporterà l'azienda nella ricerca di partner esteri ed eventuali clienti in modo da ampliare il network raggiungibile attraverso la piattaforma di e-commerce. Durante tale attività, la PMI e il potenziale partner/cliente saranno messi in contatto e potranno avviare trattative commerciali. Una volta raccolte le informazioni, definita la strategia ed individuati i primi potenziali partner, si procederà con il lancio dei prodotti sulla piattaforma e-commerce. In questa fase, il TEM continuerà a supportare l'azienda studiando i fabbisogni del mercato e le tendenze di vendita e indirizzando l'azienda nella strategia di vendita dei propri prodotti in ciascuno dei paesi obiettivo. In questo modo sarà eventualmente possibile reindirizzare e perfezionare le strategie di marketing. Infine, per tutta la durata del progetto, le performance del processo di internazionalizzazione dell'azienda saranno monitorate dal Promotore in modo da verificare l'effettivo raggiungimento degli obiettivi e valutare il successo dell'intero progetto.
ATTIVITA' PREVISTE	All'interno del progetto è prevista la realizzazione delle seguenti attività: - preparazione di una strategia di internazionalizzazione da parte del TEM: - o Identificazione dei paesi da approcciare (fino ad un massimo di due) - o analisi della concorrenza e posizionamento, - o identificazione dei prodotti da vendere sulla piattaforma di e-commerce (fino ad un massimo di due) - o definizione dei prezzi da applicare sul mercato straniero - o definizione dell'attività promozionale da svolgere - supporto nella ricerca di partner esteri - avvio vendita online sulla piattaforma e-commerce - supporto da parte del TEM nella raccolta di informazioni ulteriori relative al mercato di sbocco e studio delle tendenze al fine di perfezionare la strategia. - monitoraggio delle performance e dei risultati del processo di internazionalizzazione

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di avvio del progetto è prevista per il 1° febbraio 2018, mentre la data di fine è prevista per il 30 Settembre 2018, per una durata complessiva di 8 mesi.								
		Feb 2018	Mar 2018	Apr 2018	Mag 2018	Giu 2018	Lug 2018	Ago 2018	Set 2018
	Temporary Export Managment	X	X	X	X	X	X	X	X
	Ricerca di partner esteri	X	X	X					
	Vendita on line sulla piattaforma e-commerce			X	X	X	X	X	X
	Monitoraggio delle performance e dei risultati del processo di internazionalizzazione	X	X	X	X	X	X	X	X
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione al PROSPEX per ciascuna PMI è pari a € 8.200,00. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.7								
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	La quota a carico della PMI verrà fatturata come segue: - Prima fattura al momento dell'avvio del PROSPEX, pari al 50% della quota a carico della singola PMI aderente. (4.100,00 Euro); - Seconda fattura ad Maggio 2018 (4100,00 Euro); Le fatture dovranno essere pagate tramite bonifico bancario. La scadenza delle fatture sarà a 30 giorni dalla data di emissione.								

LEONARDO BUSINESS CONSULTING SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	<i>Mediterranean Green Business</i>
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto Mediterranean green business coinvolge il settore delle energie rinnovabili: fotovoltaico, eolico, idrico con tutti gli operatori della filiera, dai produttori di materiali impiegati, consulenti specialistici (studi di ingegneria), installatori e PMI operanti nella filiera della green economy (bioedilizia).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo di questo progetto è quello mettere le PMI partecipanti in condizione di cogliere le opportunità nel settore delle energie rinnovabili nei paesi del nord Africa, in particolare: Marocco, Tunisia ed Algeria. I Governi attraverso piani energetici prevedono un grande impegno di risorse per sviluppare le energie rinnovabile (in particolare il fotovoltaico, eolico, idrico e biomasse), inoltre alcuni paesi, godono di grandi investimenti internazionali privati e pubblici (Banca mondiale, banche di sviluppo, ONG, fondi d'investimento) che finanziano opere strutturali nel settore della green economy. Il PROSPEX prevede il supporto di un Temporary export manager volto a cogliere le opportunità derivanti anche dagli enti finanziatori internazionali.
ATTIVITA' PREVISTE	Il presente PROSPEX prevede le seguenti attività: ATTIVITÀ A A1. Individuazione di partner, fornitori, agenti o distributori esteri in ciascun paese target; Attività: Attraverso l'attivazione del network internazionale o di una presenza diretta di Leonardo BC e attraverso le attività di scouting si individueranno i profili di business partners e si proporrà una company list alle imprese/distributori ecc. per fare una verifica preliminare delle potenzialità reali. A2. Organizzazione di Business matching In una seconda fase del progetto, nei due Paesi identificati si procederà ad un'analisi desk delle imprese presenti sui mercati di riferimento e allo screening delle potenziali aziende interessate ai prodotti delle PMI beneficiarie del PROSPEX in vista dell'organizzazione di successivi incontri. Il Temporary Export Manager avvierà un'attività di individuazione e definizione dei soggetti istituzionali da coinvolgere, contattando gli attori e procedendo con la definizione di un'agenda personalizzata di incontri, che comprenderà meeting con rappresentanti istituzionali e B2B con potenziali clienti/partner. ATTIVITÀ C C1. Un Temporary Export Manager (TEM) assisterà le aziende partecipanti all'avvio dei contatti e alla gestione dei rapporti con partner esteri; Attività: il TEM affiancherà le imprese laziali nei contatti con i potenziali operatori e fornirà gli strumenti organizzativi alle imprese per valutare il reale interesse nei confronti dei soggetti contattati. 3 organizzazione della missione imprenditoriale in un paese tra Marocco, Algeria E Tunisia. A Maggio 2018, si prevede una missione del personale (1 persona/PMI) dipendente di ogni PMI in un paese target, tra Marocco, Algeria e Tunisia, per incontrare un minimo di 10 operatori esteri selezionati nel Paese. La missione permetterà ai partecipanti di conoscere da vicino il mercato e cogliere le sue opportunità, interagendo

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Il progetto inizierà il 1 febbraio 2018 e terminerà il 30 Luglio 2018, per una durata complessiva di 6 mesi						
	Attività	Feb 2018	Mar 2018	Apr 2018	Mag 2018	Giu 2018	Lug 2018
	A1. Individuazione Di Partner, Fornitori, Agenti O Distributori Esteri In Ciascun Paese Target	X	X	X			
	A2. Organizzazione Di Business Matching		X	X	X		
	C1. Un Temporary Export Manager (TEM) assisterà le aziende partecipanti all'avvio dei contatti e alla gestione dei rapporti con partner esteri	X	X	X	X	X	X
	3 Organizzazione della missione imprenditoriale in un paese target e conseguente followup				X	X	X
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione al PROSPEX è di 7.500,00 Euro (settemilacinquecento) per ogni 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.7						
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Le modalità di fatturazione sono le seguenti: Il compenso previsto per le attività di ogni singola PMI è di 7.500 euro i quali saranno fatturati come segue: - Fattura N.1: 3.750 Euro + iva all'inizio del PROSPEX: riferita all'inizio attività - Fattura N.2: 3.750 Euro + iva Maggio 2018: La scadenza delle fatture sarà a 30 giorni dalla data di emissione.						

IN.D.A.CO SOC. COOP

DENOMINAZIONE PROSPEX	CIBO, VINO E DESTINAZIONI TURISTICHE - ESPRESSIONI DEL GENIUS LOCI LAZIALE
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il territorio sul quale si focalizza il PROSPEX che presentiamo è quello delle province di Roma e Viterbo. I settori ai quali il progetto è dedicato sono l'agroalimentare, inteso come produzioni di tipicità alimentari e produzioni vitivinicole, e il turismo, che comprende sia le strutture ricettive di accoglienza – hotel, bed&breakfast, case vacanze ecc. – sia i tour operator locali.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Tutto il territorio dell'area di Roma-Viterbo appare ricco di tradizioni ancora vive ed autentiche; ciò si riflette anche nella presenza di diversi prodotti tipici legati direttamente alla dimensione territoriale. I prodotti tipici e/o tradizionali tuttavia, da soli non sono in grado di attirare l'attenzione dei gastronomi; tutto dipende dall'appeal turistico, dalle attrattive che ad essi sono associate e pertanto dalle capacità degli agenti dello sviluppo locale di crearle, organizzarle, renderle fruibili, visibili e, in ultima analisi, comunicarle. L'espansione e il miglioramento dell'offerta turistica, svolgendo un ruolo strategico per lo sviluppo dei territori più marginali, va pertanto incoraggiata e promossa proprio perché in questo modo vengono a conciliarsi le esigenze dello sviluppo turistico con la necessità di conservare e valorizzare le produzioni locali, le tradizioni, la tutela del paesaggio e della attività agricole, vera matrice identitaria del territorio della Tuscia. Tale progetto si propone dunque di legare queste due anime già interrelate, cibo e turismo, al fine di promuovere sia le aziende produttive e di servizi che vi operano, sia il territorio stesso che le ospita, per avviare un circolo virtuoso che benefici entrambi i settori. Inoltre il progetto che presentiamo si propone di offrire, anche alle realtà aziendali di dimensioni ridotte, una serie di opportunità e benefici, che derivano dalla partecipazione ad attività promozionali strategiche per un percorso di crescita all'estero, alle quali individualmente potrebbero non avrebbero accesso per via dei costi elevati.
ATTIVITA' PREVISTE	Attività principali: Attività A: Organizzazione di un evento B2B all'estero a Berlino (Germania) che preveda una prima giornata di presentazione delle aziende laziali partecipanti ai potenziali buyer stranieri selezionati, secondo la modalità business matching meetings, ed una seconda giornata dedicata alle visite presso gli importatori del Paese target, seguendo un'agenda predefinita di appuntamenti. Gli operatori esteri saranno selezionati da Indaco, in base alle peculiarità produttive del territorio laziale e della sua offerta turistica, e ai profili delle aziende che avranno aderito, al fine di facilitare l'incontro tra domanda ed offerta. • Prevediamo la partecipazione di circa 20 buyer internazionali per l'iniziativa. Il modello di evento proposto è il seguente: 1° GIORNATA: • POMERIGGIO: B2B in sala attrezzata con la predisposizione di agende di incontri dedicate alle singole aziende • SERA: Aperitivo e Cena di networking

II° GIORNATA

Visite accompagnate delle imprese laziali presso le sedi dei buyer.

Attività C: Azione commerciale di un Temporary export manager per i 12 mesi di progetto, a supporto di entrambi i settori, da attivare su richiesta delle aziende.

Ai fini di un efficace sviluppo commerciale estero di tutte le aziende che aderiranno al PROSPEX, si ritiene strategico affiancare per tutta la durata del progetto il sostegno di un'azione di Temporary export management.

Le azioni di cui il TEM si occuperà, coadiuvato dalla struttura organizzativa e commerciale di Indaco, per i 12 mesi di attività saranno le seguenti:

- Attivazione network.
- Ricerca di nuovi potenziali clienti, con conseguente aggiornamento del Database dei contatti.
 - Strutturazione metodologica dell'approccio iniziale con il nuovo contatto commerciale: • definizione dei prodotti da proporre
 - invio company profile aziendale
 - invio cataloghi referenze
 - pricing strategy
 - contatti in remoto
 - visite ai potenziali clienti
 - etc.
- Gestione periodica dei contatti per il mantenimento delle relazioni.
- Primo contatto funzionale all'attivazione del rapporto commerciale.
- Cura on-desk del rapporto commerciale con i principali contatti.
- Raccolta delle richieste di preventivi e risoluzione problematiche logistiche.
- Follow-up periodico dei contatti.
- Riunioni periodiche di analisi, pianificazione e coordinamento commerciale con i direttori commerciali delle imprese.

Attività accessorie:

Attività 2:

A supporto del progetto si prevede una mini-campagna di comunicazione con l'obiettivo di promuovere le imprese aderenti, i loro prodotti e servizi ed il territorio di riferimento. Sarà pertanto identificato un concept comunicativo che agirà come fil rouge e collante di tutte le imprese coinvolte, tale messaggio sarà coerente in tutte le espressioni della campagna; nel dettaglio saranno:

- Una pagina Facebook unica che funga da portale per tutte le aziende aderenti al PROSPEX, alla quale faranno riferimento tutti i media collegati alla campagna. La pagina conterrà delle informazioni promozionali relative a tutti i partecipanti al progetto. La pagina sarà aggiornata 1 volta alla settimana con un post composto da una immagine fornita dalla struttura interessata del post e una descrizione minima di un evento/promozione.
- Costruzione di 5 piccoli video da usare come promozione su internet (YouTube, Facebook, ecc...). I 5 video racconteranno della scoperta del territorio da parte di un personaggio principale. Ogni video prenderà in esame una luogo/aspetto del territorio raccontato come una serie televisiva americana moderna. Ogni video durerà circa 1/2 minuti.
- Alcuni materiali informativi e descrittivi delle imprese e dei loro prodotti in lingua (es: cataloghi, brochure, depliant ecc.)

Attività 5: Servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente delle PMI beneficiarie in occasione della partecipazione all'evento promozionale di Berlino.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Durata complessiva: 12 mesi con avvio il 01/05/2018 e termine il 01/04/2019												
	ATTIVITÀ	mag-18	giu-18	lug-18	ago-18	set-18	ott-18	nov-18	dic-18	gen-19	feb-19	mar-19	apr-19
	EVENTO B2B												
	TEM												
	COMUNICAZIONE												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo totale del servizio per ciascuna PMI è di € 5.245,34 + IVA. Il 50% sarà finanziato dalla Regione Lazio pertanto la quota a carico della PMI è di € 2.622,67 + 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.15												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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. Modalità di pagamento: bonifico bancario.												

AGITE SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	IRAN - A.R.T. - ARCHITETTURE.RESTORATION.TECNIQUES - ITALO IRANIAN COOPERATION FOR CULTURAL HERITAGE PRESERVATION
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Restauro beni culturali, arredo & design / Iran – area urbana di Teheran / società di architettura, di restauro di beni culturali della Regione Lazio
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto “IRAN-A.R.T. Architecture.Restoration.Techniques – Iranian-Italian Cooperation for Cultural Heritage Preservation” ha come obiettivo primario quello di favorire i processi di internazionalizzazione delle PMI laziali operanti nel macro-settore del restauro e dell’architettura che abbiano potenzialità di intervento e di entrata nel mercato iraniano. Il progetto IRAN -ART intende creare un collegamento diretto tra Italia ed Iran in un settore, quello del restauro monumentale, che rappresenta un ambito favorevole alla crescita non solo economica ma anche culturale delle relazioni bilaterali tra i due Paesi. Il programma di scambio e fieristico previsto nelle logiche del progetto intende avviare e sostenere il processo di conoscenza del mercato locale e creare un gruppo organico di aziende che intenda nell’immediato futuro investire nel Paese e sostenere l’avvio di progetti più complessi ed articolati per l’apertura dei cantieri Pilota.
ATTIVITA' PREVISTE	- Partecipazione all’evento “IranBuild Expo 2018” a Teheran - Incontri mirati con controparti private ed istituzionali a Teheran per avvio di progetti - Scouting su misura mercato Iran: il lavoro specifico realizzato nelle aree obiettivo consente una profilazione delle opportunità correlata alle caratteristiche delle PMI - incoming 10 operatori iraniani a Roma, evento di presentazione, visita aziendale one-to-one - Definizione accordi tra imprese Lazio ed operatori Iran: Il progetto auspica la conclusione nel breve medio periodo di accordi concreti tra i beneficiari e le controparti identificate e l’avvio di progetti di investimento

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Avvio Attività: 1 febbraio 2018 Durata: 12 mesi Cronogramma:												
		ROAD-MAP 2018/2019											
	PROGETTO - Iran-Art Transnational Cooperation for Cultural Heritage Preservation	febbraio	marzo	aprile	maggio	Giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio
	I. MATCHMAKING PMI BENEFICIARIE – MERCATO ESTERO												
	1.1 Assessment PMI												
	a) Studio potenzialità di internazionalizzazione in Iran												
	b) obiettivi del percorso di internazionalizzazione e profilo-tipo della partnership												
	c) Skype con team esperti in Iran, compilazione questionario strutturato, reporting												
	1.2 Contributo alla costruzione value proposition aziendale												
	II. AZIONI DI PROMOZIONE NELL'AMBITO DI EVENTI FIERISTICI INTERNAZIONALI												
	2.1 attività di coordinamento per partecipazione eventi												
	2.2 attività di comunicazione												
	2.3 organizzazione esposizioni temporanea in Iran												
	a) partecipazione fiera internazionale in Iran												
	B) organizzazione incoming operatori esteri a Roma												
	III. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT												
	3.1 Incontri in azienda da parte dei Temporary Export Management con le singole imprese beneficiarie per capire quali sono i bisogni reali e le problematiche rispetto all'approccio sviscerato nella fase di match making del prodotto /servizio con i Paesi-obiettivo.												
	3.2 Approfondimento di aspetti tecnico-specifici sulle regole di vendita dei mercati di riferimento: aspetti doganali e dazi-tariffe all'importazione e barriere non tariffarie: tariffe dei prodotti suddivisi per i vari settori delle imprese beneficiarie; logistica; requisiti di												

AGITE SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	RUSSIA - A.R.T. - ARCHITETTURE.RESTORATION.TECNIQUES - RUSSIAN ITALIAN COOPERATION FOR CULTURAL HERITAGE PRESERVATION
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Restauro beni culturali, arredo & design / Russia - area urbana di Mosca e San Pietroburgo /società di architettura, di restauro di beni culturali della Regione Lazio
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto "RUSSIAN-A.R.T. Architecture.Restoration.Techniques" ha come obiettivo primario quello di favorire i processi di internazionalizzazione delle PMI laziali operanti nel macro-settore del restauro e dell'architettura che abbiano potenzialità di intervento e di entrata nel mercato russo. Il progetto RUSSIAN-A.R.T. intende creare un collegamento diretto tra Italia e Russia in un settore, quello del restauro monumentale, che rappresenta un ambito favorevole alla crescita non solo economica ma anche culturale delle relazioni bilaterali tra i due Paesi. Il programma di scambio e fieristico previsto nelle logiche del progetto intende avviare e sostenere il processo di conoscenza del mercato locale e creare un gruppo organico di aziende che intendano nell'immediato futuro investire nel Paese e sostenere l'avvio di progetti più complessi ed articolati per l'apertura dei cantieri Pilota.
ATTIVITA' PREVISTE	- Partecipazione all'evento "Holy Russia 2018" a Mosca - Incontri mirati con controparti private ed istituzionali a Mosca per avvio di progetti - Scouting su misura mercato russo: il lavoro specifico realizzato nelle aree obiettivo consente una profilazione delle opportunità correlata alle caratteristiche delle PMI -incoming 10 operatori Russia Roma, evento di presentazione, visita aziendale one-to-one - Definizione accordi tra imprese Lazio ed operatori Russi: Il progetto auspica la conclusione nel breve medio periodo di accordi concreti tra i beneficiari e le controparti identificate e l'avvio di progetti di investimento

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Awio Attività: 1 febbraio 2018 Durata: 12 mesi Cronogramma:												
		ROAD-MAP 2018/2019											
	PROGETTO - Russian-Art Transnational Cooperation for Cultural Heritage Preservation	febbraio	marzo	aprile	maggio	Giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio
	I. MATCHMAKING PMI BENEFICIARIE – MERCATO ESTERO												
	1.1 Assessment PMI												
	a) Studio potenzialità di internazionalizzazione in Russia												
	b) obiettivi del percorso di internazionalizzazione e profilo-tipo della partnership												
	c) Skype con team esperti in Russia, compilazione questionario strutturato, reporting												
	1.2 Contributo alla costruzione value proposition aziendale												
	II. AZIONI DI PROMOZIONE NELL'AMBITO DI EVENTI FIERISTICI INTERNAZIONALI												
	2.1 attività di coordinamento per partecipazione eventi												
	2.2 attività di comunicazione												
	2.3 organizzazione esposizioni temporanea in Iran												
	a) partecipazione fiera internazionale in Russia												
	B) organizzazione incoming operatori esteri a Roma												
	III. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT												
	3.1 Incontri in azienda da parte dei Temporary Export Management con le singole imprese beneficiarie per capire quali sono i bisogni reali e le problematiche rispetto all'approccio sviscerato nella fase di match making del prodotto /servizio con i Paesi-obiettivo.												
	3.2 Approfondimento di aspetti tecnico-specifici sulle regole di vendita dei mercati di riferimento: aspetti doganali e dazi-tariffe all'importazione e barriere non tariffarie: tariffe dei prodotti suddivisi per i vari settori delle imprese beneficiarie; logistica; requisiti di trasporto; requisiti in maniera di etichettatura;												

	contrattualistica internazionale.																		
	3.3 monitoraggio e pianificazione dei prodotti da esportare/strategie commerciali rispetto ai mercati esteri.																		
	IV. AZIONI DI SOSTENIBILITÀ																		
	4.1 Follow-up contatti PMI																		
	4.2 Monitoraggio e valutazione progetto;																		
	4.3 Rendicontazione finale.																		
	4.4 Market scouting																		
	a) Mappatura potenziali partner/clienti e pre-selezionati quelli di maggior interesse per l'impresa laziale																		
	b) Attività desk, skype call, reporting																		
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	16.906,25 euro + 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 a n.8																		
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.																		

AGITE SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO FOOD DIGITAL EXPERIENCE IN FRANCIA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto ideato da Agite Srl- Agenzia per la globalizzazione delle imprese e dei territori - propone l'iniziativa "Lazio food digital experience in Francia", mettendo al centro della propria proposta quelle imprese che si occupino di vendita tramite canali online, che si specializzino sulla vendita di prodotto agroalimentari, e che ovviino al problema che tanti micro e piccoli produttori della Regione Lazio affrontano ogni giorno: la gestione del ciclo di valore che dall'approvvigionamento di materie prime alla gestione del magazzino allo smistamento degli ordini rende molto problematico l'approccio di un mercato lontano dal proprio contesto locale. Il progetto si dirige alla Francia, come primo mercato di sperimentazione sul campo delle potenzialità del commercio tramite il canale digitale. Settore: ICT, agro-alimentare Territorio obiettivo: Francia
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto "Lazio Food Digital Experience in Francia" ha come obiettivo primario favorire i processi di internazionalizzazione delle PMI laziali operanti nel macro-settore agro-alimentare attraverso i consolidatori digitali di vendita nei confronti di aziende e clienti finali del mercato francese. Gli obiettivi specifici dell'iniziativa riguardano: ° l'identificazione di un gruppo di PMI con potenzialità per il mercato target individuato, che possano avviare o rafforzare il proprio percorso di internazionalizzazione grazie al supporto della formazione e all'affiancamento di figure specializzate sull'export digital; ° l'individuazione di operatori economici in Francia che rappresentino l'esatto profilo per permettere alle PMI del Lazio di avviare il proprio percorso di accesso al mercato estero; ° l'avvio di processi di vendita tramite i consolidatori digitali a vantaggio dei micro e piccoli produttori d'eccellenza della Regione Lazio. I beneficiari sono le società di e-commerce e PMI produzione agroalimentare Regione Lazio Caratteristiche attività: l'iniziativa si focalizza sui seguenti fattori: ° Identificazione dei più validi consolidatori digitali di vendita attivi in Regione Lazio; ° Matching tra offerta delle PMI del Lazio, raccolta e logistica dei consolidatori, sbocco su mercato: esperienza test proposta dal progetto sul limitrofo mercato francese. Il posizionamento in rete delle aziende produttrici di generi alimentari, consentirebbe al micro e piccolo produttore laziale di essere presente con la propria produzione sul mercato online in forma organizzata e poter accrescere a costi contenuti la domanda e di conseguenza il fatturato sull'estero. Il progetto intende colmare il distacco tra il commercio elettronico e le piccole e medie imprese della filiera alimentare: molte

	imprese oggi non riescono a cimentarsi con i colossi e i player stranieri che sono presenti sul mercato online e spesso preferiscono rinunciare al commercio elettronico piuttosto che organizzarsi e strutturarsi per far conoscere e promuovere i loro prodotti ai consumatori utenti. Il valore aggiunto del progetto "Lazio Food Digital Experience in Francia", è incentrato sull'utilizzo di un nuovo approccio internazionale che accomuna la Digital Economy, la logistica e l'agro-alimentare.
ATTIVITA' PREVISTE	A. CONSOLIDATORI TECNOLOGICI PRESENTANOAGRIFOOD ° Partecipazione all'evento organizzato dalla Camera di Commercio di Lione con presentazione delle imprese di digital marketing e dei prodotti in rivendita B. INCOM/NG ITALIA OPERATOR/ FRANCESI ' Ricezione 10 operatori dalla Francia, organizzazione evento di presentazione dei prodotti venduti da consolidatori digitali, visite in azienda C. EXPORT MANAGER ' 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. D. 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. Il Paese estero identificato per il lancio dell'iniziativa sui consolidatori digitali è la Francia: L'Italia è il secondo partner commerciale francese, con oltre il 70,8 miliardi di interscambio agroalimentare costituisce quasi il 10% delle esportazioni italiane in Francia, per un valore di oltre 4 miliardi di € (dati 2015) La gastronomia italiana risulta da una recente inchiesta la più apprezzata dall'utente francese tra tutte le cucine estere. Inoltre, la cucina italiana è indicata dai francesi come il secondo motivo, subito dopo i beni architettonici e culturali, per cui val la pena visitare e conoscere il nostro paese. Per quanto riguarda i canali di vendita, le vendite online di PGC sono in progresso costante, e rappresentano oggi il 5,3 % del mercato ma con tassi di crescita annui che hanno raggiunto il 20% (da paragonare con quello delle superfici commerciali che è stato di circa lo 0,8%) Il valore delle vendite on-line di PGC è di oltre 48 Md € Una ricerca del 2014 ha rilevato che già all'epoca il 23% delle famiglie aveva effettuato almeno una volta acquisti alimentari via internet Il n° medio di acquisti alimentari effettuati su Internet è di 8/anno Mediamente, la spesa di un consumatore francese che acquista su Internet è più del doppio di quanto spende in un negozio con gli stessi prodotti In piena espansione in particolare la formula drive molto seguita dalle insegne di GDO, con consegna a domicilio in giornata dei prodotti acquistati on-line In generale, l'e-commerce alimentare è considerato il settore in più forte crescita dei prossimi 10anni.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA,
CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'

Data avvio attività: 1 febbraio 2018
Durata complessiva: 12 mesi
Cronogramma delle attività:

	ROAD-MAP 2018/2019											
PROGETTO - LAZIO FOOD DIGITAL EXPERIENCE IN FRANCIA	febbraio	marzo	aprile	maggio	Giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio
I. MATCHMAAANKING PMI BENEFICIARIE – MERCATO FRANCIA												
1.1 Assessment PMI												
a) Studio potenzialità di internazionalizzazione consolidatori digitali												
b) costruzione value proposition aziendale per mercato Francia												
1.2 Market analysis Francia												
1.3 Match making telematico - identificazione 10 buyers												
II. MISSIONE FRANCIA - CONSOLIDATORI TECNOLOGICI PRESENTANO AGRIFOOD												
2.1 Partecipazione all'evento organizzato dalla Camera di Commercio di Lione con presentazione delle imprese di digital marketing e dei prodotti in rivendita												
2.2 Campagna di comunicazione, ufficio stampa su riviste di settore, web marketing etc. accompagneranno l'azione sul territorio												
III. INCOMING ITALIA OPERATORI FRANCESI												
3.1 Ricezione 10 operatori esteri, a scaglioni separati per provenienza nel corso di 5 giorni consecutivi;												
3.2 Evento lancio e presentazione incoming;												
3.3 Focus Francia - presentazione plenaria + visite mirate in azienda												
IV. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT												
4.1 Incontri in azienda da parte dei Temporary Export Management con le singole imprese												

	beneficiarie													
	4.2 Approfondimento di aspetti tecnico-specifici sulle regole di vendita in digitale verso i mercati UE ed eventuali mercati terzi													
	4.3 Definizione partnership con buyers francesi													
	4.4 monitoraggio e pianificazione dei prodotti da esportare/strategie commerciali rispetto al mercato francese.													
	V. AZIONI DI SOSTENIBILITA'													
	5.1 Follow-up contatti PMI - operatori esteri finalizzati a conclusione accordi;													
	5.2 Monitoraggio e valutazione progetto													
	5.3 Rendicontazione finale													
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Dotazione finanziaria: 9.870,00 euro per PMI, di cui il 50% a carico dell'impresa 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	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.													

IBS ITALIA SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	FRANCHISE YOUR BUSINESS IN USA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: Franchising; Territorio: Stati Uniti; PMI: Franchisor italiani c nello specifico della Regione Lazio;
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Gli obiettivi principali del PROSPEX sono i seguenti: - fornire uno studio ed analisi del mercato americano, con una particolare attenzione alla grande crescita dell'industria del franchising ed alle opportunità presenti per i franchisor italiani; - avviare le attività preparatorie ad un primo approccio con il mercato statunitense che evidenzieranno le caratteristiche peculiari e le principali differenze con il mercato UE, fornendo preziose indicazioni sulle certificazioni e sulla documentazione necessaria per entrare nel mercato USA; - generare lead in funzione delle peculiarità dei franchisor partecipanti al PROSPEX; - organizzare la partecipazione delle imprese aderenti all'International Franchise Expo 2018; - follow-up e sviluppo dei contatti ottenuti in fiera.
ATTIVITA' PREVISTE	Le attività principali previste sono le seguenti: - studio e analisi del mercato americano, con una particolare attenzione alla grande crescita dell'industria del franchising e alle opportunità per i franchisor italiani; - processo di approccio al mercato americano e preparazione allo stesso: caratteristiche peculiari, differenze con il mercato UE, certificazioni necessarie, documentazione, regime fiscale; - generazione lead in funzione alle peculiarità dei franchisor partecipanti al PROSPEX; - supporto, organizzazione e partecipazione al 1° International Franchise Expo 2018; - fase di follow up e sviluppo dei contatti ottenuti in fiera.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di awio: 1 Marzo 2018 Durata complessiva: 7 mesi Cronoprogramma attività:							
	Attività/Mesi	1	2	3	4	5	6	7
	ANALISI DI MERCATO E GENERAZIONE LEAD							
	INTERNATIONAL FRANCHISE EXPO							
	ATTIVITA' TEM							
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Costo di partecipazione al PROSPEX: 12.500 euro/azienda + 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	Modalità di fatturazione c pagamento: 50% sottoscrizione Contratto, 25% prima della partecipazione al1'International Franchise Expo e 25% prima della fase di TEM.							

IN.D.A.CO SOC. COOP

DENOMINAZIONE PROSPEX	SVILUPPO COMMERCIALE IN EUROPA, RUSSIA ED EX PAESI CSI DELLE IMPRESE DI ARREDAMENTO NELL'AREA DI VITERBO E ROMA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il territorio sul quale si focalizza l'attenzione di questo PROSPEX è composto dalle province di Viterbo e Roma; il settore riguarda le PMI operanti nell'arredamento e materiali per la costruzione degli edifici come serramenti (finestre, porte, porte blindate), pavimentazioni (ceramiche, parquet, laminati), rivestimenti bagno (marmi, mosaici, rubinetterie, sanitari), ecc., che di prodotti di arredamento (cucine, salotti, arredo per l'ufficio ecc.) e complementi di arredo (illuminazione, oggettistica, ecc.).
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Gli obiettivi che si intende raggiungere attraverso tale progetto sono: - Lo sviluppo delle vendite e dei fatturati delle imprese aderenti nei mercati target; - La promozione delle aziende aderenti nei Paesi target, in termini di conoscenza e diffusione del marchio; - La crescita delle competenze interne aziendali in tema di gestione dei processi dell'export. La strategia di intervento prevede un'azione, per tutta la durata del progetto, di Temporary Export Management che avvia e supporta le attività commerciali nelle aree target; il TEM inoltre, per massimizzare l'efficacia del suo operato, realizzerà una missione in Europa e organizzerà la partecipazione ad una fiera settoriale internazionale in Russia per tutte le aziende aderenti.
ATTIVITA' PREVISTE	Attività A: Organizzazione di una missione di business nel Paese target europeo presso interlocutori selezionati. Nel mese di febbraio 2019 si prevede l'organizzazione di una missione di business nel Paese Europeo che emergerà come più interessante e promettente a seguito dell'azione del TEM (si veda come riferimento l'Attività C). La missione avrà una durata di 4-5 giorni lavorativi e consiste nella visita di una serie di interlocutori commerciali precedente individuati dal TEM e organizzati secondo un'agenda di appuntamenti predefinita. Attività B: Realizzazione di azioni di promozione del gruppo di PMI nell'ambito di eventi fieristici internazionali: nello specifico le aziende parteciperanno all'edizione russa della Fiera del mobile di Milano, cioè il Salone Worldwide a Mosca nell'ottobre 2018. La partecipazione alla fiera avverrà in modalità collettiva, cioè le aziende esporranno i propri prodotti all'interno di un unico stand con corner dedicati a ciascuna di esse. Il TEM Indaco accompagnerà e supporterà le aziende nelle fasi pre-durante-post fiera per quanto riguarda l'organizzazione, la partecipazione e gli incontri commerciali con gli operatori. Attività C: Azione commerciale di un Temporary export manager per i 12 mesi di progetto. Ai fini di un efficace sviluppo commerciale estero di tutte le aziende che aderiranno al PROSPEX, si ritiene strategico affiancare per tutta la durata del progetto il sostegno di un'azione di Temporary export management. Le azioni di cui il TEM si occuperà, coadiuvato dalla struttura organizzativa e commerciale di Indaco, per i 12 mesi di attività saranno le seguenti:

	- Attivazione network. - Ricerca di nuovi potenziali clienti, con conseguente aggiornamento del Database dei contatti. - Strutturazione metodologica dell'approccio iniziale con il nuovo contatto commerciale: • definizione dei prodotti da proporre • invio company profile aziendale • invio cataloghi referenze • pricingstrategy • contatti in remoto • etc. - Gestione periodica dei contatti per il mantenimento delle relazioni. - Primo contatto funzionale all'attivazione del rapporto commerciale. - Cura on-desk del rapporto commerciale con i principali contatti. - Raccolta delle richieste di preventivi e risoluzione problematiche logistiche. - Follow-up periodico dei contatti. - Organizzazione - Riunioni periodiche di analisi, pianificazione e coordinamento commerciale con i direttori commerciali delle imprese. Attività 2: Per operare con profitto ed efficacia sui mercati esteri, ed in particolar modo in quelli extra-europei, si rende necessario e strategico l'elaborazione di materiali informativi e descrittivi delle imprese e dei loro prodotti nelle lingue parlate nei Paesi target: inglese per l'area europea ed il russo per l'area di Russia ed ex Paesi CSI. I materiali da produrre saranno: cataloghi, brochure, depliant ecc. Inoltre si provvederà alla traduzione dei siti web delle aziende partecipanti. Attività 5: Servizi di viaggio (incluso il soggiorno) per il personale dipendente delle PMI beneficiarie in occasione della partecipazione alla fiera internazionale.
--	--

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	12 mesi 01/05/2018 – 01/04/2019												
	ATTIVITÀ	mag-18	giu-18	lug-18	ago-18	set-18	ott-18	nov-18	dic-18	gen-19	feb-19	mar-19	apr-19
	MISSIONE										MISSIONE IN EUROPA		
	FIERE INT.LI						SALONE WORLDWIDE MOSCOW						
	TEM												
	COMUNICAZIONE												
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo totale del servizio per ciascuna PMI è di € 7.433,34 + IVA. Il 50% sarà finanziato dalla Regione Lazio pertanto la quota a carico della PMI è di € 3.716,67 + 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.15												
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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. Modalità di pagamento: bonifico bancario.												

FORMA CAMERA

DENOMINAZIONE PROSPEX	EXSPORT: SPORT & INNOVATION
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Robotica/sensoristica/tessile/costruzioni/alimentare/turismo/biotecnologie/medicina/scienze della vita
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	La finalità di “EXSPORT: SPORT & INNOVATION” è quella di promuovere l’incontro tra l’offerta innovativa proposta da imprese laziali operanti in contesti riconducibili al mondo sportivo e la domanda proveniente dai grandi distributori e produttori internazionali del mondo sportivo. L’<i>“ExSport”</i> rappresenta un’opportunità dedicata a promuovere l’eccellenza delle imprese innovative presenti sul territorio e attive in diversi settori economici, nonché un momento di confronto e di approfondimento con analoghe realtà già affermatesi sul palcoscenico internazionale. L’evento è progettato per essere, oltre ad una vetrina delle tecnologie e delle soluzioni proposte dalle realtà laziali, anche un momento di confronto e di formalizzazione delle necessità, delle esigenze e degli obiettivi a medio periodo dell’ambiente sportivo internazionale; tutto ciò si esplicherà grazie al coinvolgimento ed alla partecipazione attiva di personaggi provenienti dal mondo delle istituzioni sportive nazionali ed internazionali. Inoltre, a poco più di due anni di distanza dall’inizio di <i>“Expo 2020 Dubai”</i>, dove l’innovazione rappresenta la tematica di riferimento dell’intera manifestazione, la partecipazione all’iniziativa 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 <i>know-how</i> aziendale. Un modello che possa contestualmente fornire gli strumenti necessari a colmare il gap di internazionalizzazione che penalizza le piccole e medie imprese. A tal fine, le aziende saranno affiancate lungo un percorso di formazione e accompagnamento al fine di consolidare percorsi di crescita e sviluppo in ambito internazionale, sfruttando le proprie competenze tecnologiche nonché le innovazioni sviluppate nel contesto dello “sport ed innovazione”.
ATTIVITA’ PREVISTE	I. PROFILAZIONE IMPRESE LAZIALI: valutazione diretta delle PMI aderenti all’iniziativa per approfondirne esigenze, caratteristiche innovative ed obiettivi di internazionalizzazione; II. IDENTIFICAZIONE <i>BUYER</i> ESTERI: conduzione di studi settoriali e puntuali del mercato internazionale. Acquisizione di dati aggiornati e completi relativi ai mercati internazionali. Mappatura delle opportunità specifiche nei Paesi di provenienza dei <i>buyer</i> presenti all’evento; valutazione specifica dei prodotti e servizi delle imprese e delle possibilità di commercializzazione; III. 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; IV. COMUNICAZIONE: contributo alla costruzione della <i>“value proposition”</i> aziendale. Ogni impresa verrà affiancata nelle attività di <i>pitch training</i> (4-5 ore di incontri <i>face to face</i> o via Skype) e nella stesura di una scheda di presentazione all’interno della quale verranno riportati brevi cenni dell’impresa, dalla <i>mission</i> ai percorsi di innovazione intrapresi. Nella scheda verrà inoltre valorizzata la propria idea di business e/o le soluzioni innovative per le quali si richiedono gli investimenti. Le schede verranno caricate su un sito web predisposto al fine di favorire il <i>match making</i> tra i vari soggetti presenti all’evento; V. FORMAZIONE: appositi moduli formativi che chiariranno agli imprenditori le opportunità ma anche le criticità legate all’orientamento della propria attività sui mercati esteri in genere e sulle interazioni tra ricerca ed innovazione tecnologica ed il mondo dello sport; VI. EVENTO E INCONTRO B2B: momento centrale del progetto. Tre giornate di incontri tra le imprese aderenti all’iniziativa residenti nella Regione Lazio e soggetti provenienti dal contesto internazionali. Ogni giornata sarà caratterizzata da una o più

	manifestazioni sportive finalizzate a fornire dimostrazioni pratiche delle tecnologie esposte e pubblicizzate. Verranno riservate aree dedicate a: • convegni e conferenze; • spazi espositivi e punti informativi per ogni PMI partecipante; • incontri B2B e B2C VII. FOLLOW-UP: il progetto mira a garantire risultati immediati alle imprese beneficiarie: anche nella fase successiva all'incontro degli operatori il soggetto proponente coadiuverà gli imprenditori nella prosecuzione e finalizzazione di accordi e partenariati finalizzati alla realizzazione di progetti comuni o alla vendita dei propri prodotti e servizi.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 febbraio 2018– 30 gennaio 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 4.166,00+ 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 a n.30
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

FIERA DI ROMA

DENOMINAZIONE PROSPEX	LAZIO INCONTRA VIA PULCHRITUDINIS LAZIO MEETS VIA PULCHRITUDINIS 3-4-5-6 FEBBRAIO 2018 - FIERA ROMA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali. Settori di reciproco interesse: Accoglienza professionale civile e religiosa, Arredo liturgico, Articoli religiosi, Editoria religiosa, Enti religiosi, Impiantistica, Musica sacra, Oggetti per il culto, Oggettistica museale, Paramenti sacri e tessuti, Restauro, Sanità religiosa, Servizi e consulenza, Turismo religioso
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Creare una finestra di interscambio economico tra imprese della Regione Lazio e gli operatori professionali presenti
ATTIVITA' PREVISTE	- Partecipazione con stand allestito e arredato - Incontri B2B - Convegni e workshop - Area Mostra - Visite guidate
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 3 FEBBRAIO 2018 Data termine 6 FEBBRAIO 2018 Per ogni impresa verranno fornite le seguenti attività: - area espositiva 16 mq allestita e arredata - n. 4 tessere espositori - n. 1 parcheggio auto all'interno del Quartiere Fieristico - assicurazione R.C.T - R.C.O. e INCENDIO (quota base) - iscrizione nel catalogo ufficiale della manifestazione e copia del catalogo - assistenza tecnica all'Espositore nel periodo di svolgimento della manifestazione e durante le fasi di allestimento e smobilitazione degli stand - installazione della potenza elettrica fino a 2 kw/220, fino a 4 kw/220 per gli stand superiori a 48 mq, compreso il quadro elettrico, allaccio e collaudo - estintore - sorveglianza generale dei padiglioni e prevenzione generale antincendio - Wifi - inviti clientela

COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Per tutto quanto esposto alla voce precedente il costo di partecipazione per ogni singola PMI è fissata in € 4.000,00 (duemila/00) oltre IVA di legge 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
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Alla firma, deposito del 50% della quota a carico azienda con fattura emessa da Fiera Roma Srl con bonifico bancario. Saldo entro 15 gg. lavorativi prima dell'apertura dell'evento, sempre con bonifico bancario

CONFESERCENTI REGIONALE DEL LAZIO

DENOMINAZIONE PROSPEX	TURISMO E SVILUPPO: INCOMING IRAN
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	PMI della Regione Lazio operanti nel settore del turismo, dell'hospitality e del retail.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo del progetto "Turismo e Sviluppo: Incoming Iran" è invitare delegazioni di operatori turistici iraniani specializzati nell'offerta di pacchetti di viaggio tematici per incontrare aziende laziali nel settore del turismo, dell'hospitality e del retail attraverso incontri B2B e tour di conoscenza delle destinazioni proposte. Supportare e agevolare le partnership tra le parti ha come diretta conseguenza l'incremento del flusso turistico tra i due paesi, favorito anche da ottimi collegamenti aerei diretti con Roma ed è finalizzato ad accrescere il business nel settore del turismo, delle strutture legate all'hospitality e dell'Italianlifestyle. Un'offerta unitaria di tutta la filiera legata al turismo può rappresentare un incentivo per gli interlocutori iraniani di presentare e rafforzare l'immagine dell'Italia nel proprio paese con una ricaduta positiva in termini di sviluppo dei flussi turistici provenienti dall'Iran. La parcellizzazione del tessuto imprenditoriale laziale è uno dei punti di debolezza che può essere colmato strutturando e organizzando la filiera nel suo complesso al fine di operare con profitto sui mercati internazionali. La strategia che si intende adottare per la presente iniziativa comprende diverse fasi. La parte preliminare include una serie di attività propedeutiche all'effettiva partecipazione all'evento di incoming delle aziende laziali e degli interlocutori esteri. Il coordinamento con i partecipanti diventa un momento essenziale per definire e conoscere gli ambiti di competenza, la reale propensione all'internazionalizzazione, l'effettiva capacità di portare avanti eventuali progetti e collaborazioni. In questa fase è prevista anche la pianificazione di tutte le attività per l'allestimento dello spazio espositivo. L'evento di incoming e l'incontro tra aziende laziali ed operatori iraniani nel settore del turismo e di quelli ad esso legati, è il fulcro del progetto dove si prevede di implementare una serie di azioni di comunicazione/marketing finalizzate ad accrescere la visibilità delle realtà che parteciperanno e di favorire uno scambio di informazioni e di conoscenze al fine di rendere più lineare e semplice la collaborazione tra i due paesi. La fase conclusiva riguarda un follow up sia per le imprese laziali sia per gli operatori iraniani al fine di comprendere i risultati effettivi del progetto. Il buon andamento dei contatti, la chiusura di accordi e di partnership, l'aumento di business nel settore turistico sono indicatori fondamentali da verificare.
ATTIVITA' PREVISTE	1. ATTIVITA' DI COORDINAMENTO: analisi dei mercati, definizione delle strategie e dei piani di intervento e loro attuazione 2. COMUNICAZIONE: realizzazione di una scheda di presentazione e di un breve video per raccontare le PMI laziali coinvolte nel progetto e introdurre le diverse offerte turistiche; allestimento di una piattaforma web dedicata all'evento e ai soggetti partecipanti da utilizzare anche in una fase successiva all'evento di incoming; 3. 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 sull'Iran e sul settore turistico 4. EVENTO E INCONTRO INCOMING IRAN: momento centrale del progetto. Due giornate di incontri bilaterali tra le imprese aderenti all'iniziativa con sede nella Regione Lazio e almeno 4 operatori specializzati provenienti dall'Iran. Durante l'evento le attività previste sono le seguenti:

	• allestimento spazi espositivi e punti informativi per le imprese laziali; • allestimento di aree dedicate ad incontri B2B; • servizi di interpretariato e traduzione per agevolare gli incontri; • preparazione di materiale informativo e promozionale; • supporto per le imprese straniere interessate a conoscere i servizi proposti; • supporto alle imprese laziali per incontri specifici e per favorire la conclusione di partnership. 5. 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, individuare competenze di prodotti e/o servizi necessarie per la valorizzazione del patrimonio della filiera del turismo in Iran e supportare le aziende per ottenere i massimi risultati dopo gli incontri con gli operatori iraniani. 6. FOLLOW UP: a distanza di un mese e mezzo circa dalla conclusione dell'evento verrà organizzata una giornata di incontri e workshop con le aziende beneficiarie, al fine di implementare azioni dirette a sviluppare i contatti e le relazioni instaurate durante l'incoming, assistere le PMI alla conclusione degli accordi commerciali e a mantenere i contatti con gli operatori specializzati iraniani intervenuti all'evento. Le azioni di follow-up verranno portate avanti nel periodo compreso tra la fine dell'evento di incoming e la data di chiusura del progetto e saranno finalizzate anche a monitorare e rendicontare in merito ai risultati conseguiti in rapporto agli obiettivi fissati preliminarmente.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 febbraio 2018– 30 gennaio 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 1.425,00 + 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 n.40
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.

AGITE SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	IL FASHION ITALIANO DEL LUSSO VERSO LA CINA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto ideato da Agite Srl- Agenzia per la globalizzazione delle imprese e dei territori- nasce dalla precisa esigenza di valorizzare e promuovere le imprese del settore moda del Lazio e di promuovere tali imprese sul mercato di nicchia cinese. Settore: Moda Territorio: Cina Filiera: TAC - tessile, abbigliamento, accessori (borse, cappelli e bigiotteria) e calzature - Provincia di Roma
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Obiettivi: favorire i processi di internazionalizzazione delle PMI della moda segmento lusso di Roma, operanti nel macro-settore manifatturiero tessile, abbigliamento, accessori (borse, cappelli e bigiotteria) e calzature. Si tratta di un progetto di promozione dell'immagine delle imprese del fashion del Lazio, orientato sia a controparti business in Cina sia ai clienti del mercato cinese. Beneficiari: PMI con produzione di fascia di prezzo medio-alta, con propensione a espandere i propri processi produttivi verso le forniture sui mercati esteri. Caratteristiche attività: Il progetto è pensato per la promozione dell'immagine delle imprese romane e di creazione/rafforzamento di nuovi partenariati per esportare in Cina.
ATTIVITA' PREVISTE	1. PROFILAZIONE IMPRESA PER PRESENTARSI SUL MERCATO - FORMAZIONE AD HOC SU CINA Preparazione PMI all'approccio al mercato della Cina 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. 2. PARTECIPAZIONE DELLE PMI ADERENTI ALL'EVENTO "LA MODA ITALIANA@CHIC" - il momento centrale del progetto: Le PMI si recheranno a Shanghai per promuovere i propri prodotti agli operatori del settore moda nel Paese obiettivo. 3. EXPORT MANAGER PER 12 MESI - 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. 5. EVENTO E INCONTRO B2B CON OPERATORI ESTERI - durante la partecipazione dell'evento a Shanghai saranno invitati operatori della filiera tessile in Cina per incontri mirati e finalizzati alla conoscenza delle PMI e dei loro prodotti. 6. SUPPORTO NELLA CONCLUSIONE DI ACCORDI CON OPERATORI ESTERI/RICERCA CONTROPARTI PER VENDITA - il progetto mira a garantire risultati immediati alle imprese beneficiarie: anche nella fase successiva all'incontro degli operatori il soggetto proponente coadiuverà gli imprenditori nella prosecuzione e finalizzazione di accordi e partenariati finalizzati alla realizzazione di progetti comuni o alla vendita dei propri prodotti e servizi.

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data avvio attività: 1 febbraio 2018 - 31 gennaio 2019												
	Durata complessiva: 12 mesi												
	Cronogramma delle attività:												
		ROAD-MAP 2018/2019											
	PROGETTO - Il fashion italiano del lusso verso la Cina	febbraio	marzo	aprile	maggio	Giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio
	I. MATCHMAKING PMI BENEFICIARIE – CINA												
	1.1 Assessment PMI												
	a) Studio potenzialità di internazionalizzazione in Cina e Kazakistan												
	b) obiettivi del percorso di internazionalizzazione e profilo-tipo della partnership												
	c) Skype con team esperti in Iran, compilazione questionario strutturato, reporting												
	1.2 Contributo alla costruzione value proposition aziendale												
	II. AZIONI DI PROMOZIONE NELL'AMBITO DI EVENTI FIERISTICI INTERNAZIONALI												
	2.1 attività di coordinamento per partecipazione eventi												
	2.2 attività di comunicazione												
	2.3 organizzazione evento Shanghai												
	a) partecipazione evento "La moda italiana@chic"												
	III. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT												
	3.1 Incontri in azienda da parte dei Temporary Export Management con le singole imprese beneficiarie per capire quali sono i bisogni reali e le problematiche rispetto all'approccio sviscerato nella fase di match making del prodotto /servizio con i Paesi-obiettivo.												
	3.2 Approfondimento di aspetti tecnico-specifici sulle regole di vendita dei mercati di riferimento: aspetti doganali e dazi-tariffe all'importazione e barriere non tariffarie: tariffe dei prodotti suddivisi per i vari settori delle imprese beneficiarie; logistica; requisiti di trasporto; requisiti in maniera di etichettatura;												

	contrattualistica internazionale.													
	3.3 monitoraggio e pianificazione dei prodotti da esportare/strategie commerciali rispetto al mercato estero.													
	IV. AZIONI DI SOSTENIBILITÀ													
	4.1 Follow-up contatti PMI													
	4.2 Market scouting a) Mappatura potenziali partner/clienti e pre-selezionati quelli di maggior interesse per l'impresa laziale b) Attività desk, skype call, reporting													
	4.3 Formazione in remoto su moda in Cina													
	4.4 Monitoraggio e valutazione progetto													
	4.5 Rendicontazione finale.													
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Dotazione finanziaria: € 14.837,50 + 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 a n.8													
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.													

DE PAOLI ASSOCIATI SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	LE ECCELLENZE DI ROMA SBARCANO AD HONG KONG
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settori "food & Wine", "fashion" e servizi - Hong Kong - Filiere interessate: agroalimentare, artigianato, accessori, abbigliamento, gioielleria, servizi
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Consentire alle aziende di confrontarsi direttamente con il mercato di Hong Kong, presentandosi unitariamente esaltando Roma e le sue eccellenze imprenditoriali
ATTIVITA' PREVISTE	Studio del mercato di Hong Kong, realizzazione di incontri istituzionali, realizzazione di un Format, selezione di una location per showroom o Temporary shop, promozione dell'evento in loco, servizi accessori per partecipare all'evento tra cui servizi di trasporto e soggiorno
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	Data di avvio: 1 febbraio 2018 Durata Complessiva: 4 mesi Cronoprogramma: Febbraio: Avvio delle analisi di mercato e della realizzazione del format Marzo: Organizzazione incontri istituzionali, ideazione e produzione materiale informativo per l'evento, selezione della location Aprile/maggio: Realizzazione dello showroom/Temporary shop ad Hong Kong, Cocktail di inaugurazione e promozione dell'evento Maggio: Monitoraggio e rendicontazione
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 14.000,00 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.6
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	50% entro il 20 gennaio 2018 50% entro il 31 marzo 2018

AGITE SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	IL CANADA ALLA SCOPERTA DEL PATRIMONIO CULTURALE, NATURALISTICO ED ENOGASTRONOMICO DELLA TUSCIA
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Settore: promozione turismo e cultura, agroalimentare, artigianato locale Territorio: Canada Filiera imprese: turismo (alloggio, ristorazione, servizi turismo), promozione culturale, artigianato, agroalimentare, enologico) nell' Alto Lazio - Tuscia viterbese
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo principale del presente PROSPEX è quello di rafforzare e consolidare la conoscenza delle principali realtà della Tuscia Viterbese in ambito turistico ed enogastronomico in Canada con focus specifico sull'area Est - Quebec. Lo scopo dell'iniziativa è quello di aumentare i flussi turistici valorizzando i numerosi fattori di eccellenza dell'Alto Lazio quali il turismo culturale, artistico, religioso, enogastronomico e naturalistico nonché le tradizioni locali, i laghi, in combinazione con altri punti di forza del territorio.
ATTIVITA' PREVISTE	- Partecipazione all'evento "Wine and Travel Italy presents: Tuscia" a Montreal: evento boutique dedicato alla Tuscia viterbese nell'ambito della manifestazione organizzato dalla CCIE Canada - Educational tour: 10 operatori canadesi in Tuscia - Scouting su misura mercato Canada: il lavoro specifico realizzato nelle aree obiettivo consente una profilazione delle opportunità correlata alle caratteristiche delle PMI presenti nella Tuscia. - Definizione accordi tra imprese Lazio ed operatori Canada: Il progetto auspica la conclusione nel breve medio periodo di accordi concreti tra i beneficiari e le controparti identificate e l'inclusione del territorio della Tuscia in almeno 5 nuovi pacchetti a destinazione Italia. Sulla base degli accordi definiti nel corso del progetto e dei nuovi pacchetti sviluppati, è prevista l'intensificazione di flussi turistici dal Canada dalla primavera 2019

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di awio 1 febbraio 2018 Durata complessiva: 12 mesi Cronogramma:												
		ROAD-MAP 2018/2019											
	PROGETTO - Il Canada alla scoperta del patrimonio culturale, naturalistico ed enogastronomico della Toscana	febbraio	marzo	aprile	maggio	Giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio
	I. MATCHMAKING PMI BENEFICIARIE – MERCATO CANADA												
	1.1 Assessment PMI												
	a) Studio potenzialità di internazionalizzazione												
	b)Costruzione value proposition aziendale												
	1.2 Market analysis Canada												
	1.3 Match making telematico - identificazione 15 buyers												
	II. EVENTO Wine and Travel Italy												
	2.1 Partecipazione all'evento organizzato Camera di Commercio italiana in Canada con presentazione delle imprese della Toscana												
	2.2 Campagna di comunicazione, ufficio stampa su riviste di settore, web marketing etc. accompagneranno l'azione sul territorio												
	III. INCOMING ITALIA OPERATORI CANADESI												
	3.1 Ricezione 5 operatori esteri, a scaglioni separati per provenienza nel corso di 5 giorni consecutivi;												
	3.2 Evento lancio e presentazione incoming;												
	IV. TEMPORARY EXPORT MANAGEMENT												
	4.1 Incontri in azienda da parte dei Temporary Export Management con le singole imprese beneficiarie												
	4.2 Approfondimento di aspetti tecnico-specifici sulle regole di vendita in digitale verso i mercati UE ed eventuali mercati terzi												
	4.3 Definizione partnership con buyers canadesi												
	4.4 monitoraggio e pianificazione dei prodotti da												

	esportare/strategie commerciali rispetto al mercato canadese.														
	V. AZIONI DI SOSTENIBILITÀ														
	5.1 Follow-up contatti PMI - operatori esteri finalizzati a conclusione accordi;														
	5.2 Monitoraggio e valutazione progetto;														
	5.3 Rendicontazione finale.														
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo di partecipazione per ogni singola PMI è pari a 17.440,00 euro Iva esclusa, di cui il 50% a carico delle 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.10														
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	Questa 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 ai 40% a 6 mesi dall'avvio del progetto; - la restante quota a saldo entro la data di chiusura delle attività.														

PROMOPAN SRL

DENOMINAZIONE PROSPEX	PROSPEX EGIPTO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Edilizia/Egitto/ Imprese OPERANTI nel settore dell'Edilizia, della bio- Edilizia e dell'Ambiente con SEDE OPERATIVA nel territorio del Lazio, con particolare esperienza riferimento alle fasi delle suddette filiere come costruttori edili; aziende impiantistica meccanica, idraulica, elettrica; produttori automezzi movimento terra, carrozzerie allestimenti trasporto inerti o compattatori; aziende raccolta rifiuti; produttori trito-vagliatori; ecc.....
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo del progetto « PROSPEX Egitto » è di stimolare e promuovere i settori edilizia, ambiente, impiantistica della nostra Regione, attualmente in un lungo periodo di stasi, ed i loro collegati per rivitalizzarli con azioni che offrano nuove opportunità e che permettano di avviare la realizzazione di futuri accordi con il governo egiziano per la realizzazione di lotti di edifici popolari e residenziali (edilizia/impianti), così come il settore dell'Ambiente oppure con privati nell'edilizia residenziale. Attraverso l'organizzazione di Studi, Seminari, Convegni, incontri B2B, in Italia ed in Egitto, PROMOPAN Srl intende creare l'opportunità di incontro e scambio tra i rappresentanti delle PMI italiane con PMI egiziane, PMI italiane, già presenti in Egitto e dei rappresentanti del governo egiziano, incentivando lo sviluppo di sinergie e la conclusione di accordi di cooperazione e partneriato. In sintesi: INIZIATIVE PROPEDEUTICHE ALLA SOTTOSCRIZIONE DI NUOVI CONTRATTI
ATTIVITA' PREVISTE	Ideazione, progettazione richiesta di ammissione al bando PROSPEX per le PMI; • Acquisizione dello studio strategico «Investire in... Egitto» realizzato da Alteregoresolution, consulente del PROSPEX; • Workshop in Italia di orientamento alle PMI con la partecipazione del dr. Amr Hassanein, CEO FINBI Advisors (www.fnbi.com) e Moody's Egitto; • Almeno 2 incontri B2B in Egitto fra i titolari delle PMI ed i possibili partner e le autorità (con predisposizione scheda azienda); • Gala dinner, per raggiungimento accordi finali;

DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	La data di avvio è prevista per il 5 febbraio 2018, la durata è prevista in 12 mesi. Fase 1 • Febbraio: Nomina del TEM, ing. Antonio Canale ed inizio attività; • Febbraio: Seminario di orientamento alle PMI partecipanti. Relatori: Antonio canale, Armando Panvini, dr. Amr Hassanein; • Febbraio/Marzo: Missione TEM apertura ufficio in Egitto e ricerca partner; • Aprile/Maggio: missione B2B delle PMI in Egitto, nella città del Cairo, con partner selezionati dal TEM (Egiziani ed italiani già organizzati in Egitto) e con autorità egiziane. Fase 2 • Settembre 1: incontro con autorità egiziane, eventuali sopralluoghi del TEM; • Settembre 2: incontro del TEM con partner selezionati nel 1° incontro B2B (Egiziani ed italiani già organizzati in Egitto) • Ottobre/Dicembre viaggi delle PMI in Egitto per firma contratti e predisposizione accordi ed avviamento attività imprenditoriale
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	Il costo unitario del PROSPEX per ogni singola PMI è di € 15.900,00 € + IVA • Costo del TEM x 12 mesi, tutto compreso (<i>Incontri istituzionali del T.E.M., ing. Antonio Canale, con Enti ed imprenditori ; Apertura ufficio estero temporaneo ad Il Cairo, in Egitto; Organizzazione incontri B2B</i>) • Ideazione e progettazione AlterEgo • Studio "Investire in" Egitto • Rendicontazione Alter Ego • Viaggio aerei e soggiorni T.E.M. x 1 pax x 4 viaggi; • Viaggi aerei e soggiorni PMI x 2 pax 1 viaggio (almeno) x 6 PMI oppure 1 pax X 2 viaggi; • Tutti servizi logistici e di assistenza «<i>in loco</i>». • Viaggio aereo e soggiorno in Italia Partner egiziani x 1 pax; • Tutti servizi logistici e di assistenza a Roma. 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 del Catalogo verrà richiesta, alla PMI, l'adesione al progetto «PROSPEXtiva Egitto». In caso di ammissione della stessa, da parte di Lazio Innova, la PMI verserà a PROMOPAN il saldo dell'anticipo, pari a 5.500 Euro + IVA; (SETTEMBRE/OTTOBRE), per preparazione del dossier di adesione; adesione contrattuale; • Il saldo avverrà con il versamento di 4 quote trimestrali anticipate di 2.600,00 € (duemilaseicento/00Euro) + IVA con le seguenti scadenze: GENNAIO/APRILE/LUGLIO /OTTOBRE 2018; • Per una quota singola, di adesione totale, anticipi compresi, pari a 15.900,00 € + IVA La quota di partecipazione di Lazio Innova, del 50% delle spese sostenibili, IVA esclusa, verrà rimborsata da Promopan Srl alle PMI seguendo la rendicontazione delle suddette spese.

C.N.A. CONFEDERAZIONE NAZIONALE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA
ASSOCIAZIONE DELL'AREA METROPOLITANA DI ROMA

DENOMINAZIONE PROSPEX	ROMA MUSLIM FRIENDLY
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Il progetto si rivolge alla filiera della ricettività turistica e dell'accoglienza della città di Roma (strutture ricettive e di ristorazione, tour operator, agenzie di viaggi, guide, imprese del settore benessere, trasporti turistici, botteghe artigiane e negozi di eccellenza, etc.), che possono avere un ritorno economico in termini di profitto dallo sviluppo della clientela proveniente da aree a religione musulmana.
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il progetto punta a promuovere la costituzione di una filiera dell'eccellenza dell'accoglienza turistica a Roma e nel Lazio "Muslim friendly", con un portafoglio di servizi di accoglienza e ricettività turistica e di offerta di prodotti artigianali o comunque di alta gamma, sotto un marchio comune che sfrutti la riconoscibilità mondiale della città di Roma e del Made in Italy. L'obiettivo è intercettare una tipologia di turismo che cresce del 5% annuo contro il 3.8% del turismo internazionale e che nel 2013 valeva nel mondo 126 miliardi di dollari (il 12.3 del totale della spesa del turismo nel mondo). Si tratta di turisti che hanno una grande capacità di spesa (il turista saudita è quello che nel mondo spende di più in assoluto, dai 10 ai 100 mila euro l'anno, in viaggi e vacanze). Il gruppo di imprese sarà accompagnato in un processo di formazione e certificazione e nella definizione di un modello di alta qualità di accoglienza e accompagnamento del turista "Muslim friendly" di livello alto nel suo soggiorno a Roma e nel Lazio. La filiera di eccellenza verrà promossa nell'ambito dell'Arabian travel Market di Dubai, edizione 2018, e sui mercati degli Emirati Arabi, della Malesia e dell'Indonesia presso tour operator e stampa specializzata. Le singole imprese saranno inserite nel programma BAYTI acquistando così una grande visibilità nel mondo islamico come luoghi di accoglienza "Muslim friendly".
ATTIVITA' PREVISTE	Tre missioni dello Staff di Progetto negli Emirati Arabi (in concomitanza con l' ARABIAN TRAVEL MARKET) in Malesia ed in Indonesia per promuovere presso i tour operator e la stampa specializzata anche grazie ad una rete di relazioni istituzionali che verrà costruita durante i primi mesi di svolgimento del PROSPEX, l'offerta romana di una accoglienza "Muslim friendly" di alto livello. _ Presentazione del Progetto collettivo nell'ambito della fiera ARABIAN TRAVEL MARKET (International travel and tourism trade show) di Dubai edizione 2018 con stand collettivo dedicato alla presentazione delle strutture accreditate, inserite nel contesto di forte richiamo per i potenziali turisti target delle bellezze storico – artistiche di Roma e del suo territorio. _ Affiancamento delle imprese da parte di un Temporary export manager che guidi ciascuna impresa alla acquisizione degli strumenti di marketing e delle tecniche di commercializzazione rivolte ai turisti provenienti dai Paesi musulmani o comunque di fede islamica. L'affiancamento coinvolgerà nelle strutture alberghiere e di ristorazione i manager e gli addetti destinati ad entrare potenzialmente in contatto con tale clientela. Per le altre imprese si lavorerà per piccoli gruppi omogenei.

	_ Realizzazione di uno studio settoriale che evidenzi come le diverse correnti e le diverse interpretazioni dell'Islam portino i fedeli a comportamenti differenziati, e quindi a bisogni non sempre uniformi. _ Realizzazione di un video promozionale plurilingue della filiera e attivazione di strumenti smart o social da promuovere in occasione della fiera Dubai e delle missioni all'estero. Il video sarà realizzato, per la parte informativa, con riprese effettuate presso le singole realtà aderenti al Progetto. _ Accompagnamento delle imprese fino all'ottenimento un rating internazionale che indicherà quanto la struttura è adatta ad ospitare il turista di fede islamica in base a quali bisogni può soddisfare. Come specificato sopra (Attività Principali, Lettera C), l'attribuzione del rating è la preconditione affinché le imprese possano essere inserite nel programma BAYTI acquistando così una grande visibilità nel mondo islamico come luoghi di accoglienza "Muslim friendly". _ Seminario conclusivo di follow-up a Roma tra le aziende coinvolte per consolidare gli strumenti di marketing e le tecniche di commercializzazione acquisite per la ricezione dei turisti provenienti dai Paesi di fede islamica.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	L'intervento avrà una durata complessiva di otto mesi, con inizio giovedì 1° febbraio 2018 e conclusione nel mese di settembre 2018. FEBBRAIO 2018 Avvio ufficiale delle attività e profilazione delle imprese che hanno aderito FEBBRAIO – MARZO 2018 Costruzione di una rete di relazioni istituzionali con gli Emirati Arabi, la Malesia e l'Indonesia in preparazione alle missioni all'estero dello Staff di Progetto FEBBRAIO – LUGLIO 2018 Affiancamento delle imprese da parte di un Temporary export manager che guidi ciascuna impresa alla acquisizione degli strumenti di marketing e delle tecniche di commercializzazione rivolte ai turisti provenienti dai Paesi musulmani o comunque di fede islamica. FEBBRAIO – APRILE 2018 Realizzazione di uno studio settoriale che evidenzi come le diverse correnti e le diverse interpretazioni dell'Islam portino i fedeli a comportamenti differenziati, e quindi a bisogni non sempre uniformi. FEBBRAIO – MARZO 2018 Realizzazione di un video promozionale plurilingue della filiera e attivazione di strumenti smart o social da promuovere in occasione della fiera Dubai e delle missioni all'estero. MARZO 2018 Rilascio alle imprese di un rating internazionale che indicherà quanto la struttura è adatta ad ospitare il turista di fede islamica in base a quali bisogni può soddisfare. MARZO 2018 Progettazione presenza alla fiera ARABIAN TRAVEL MARKET (International travel and tourism trade show) di Dubai. APRILE 2018 Presentazione del Progetto nell'ambito della fiera ARABIAN TRAVEL MARKET di Dubai con stand collettivo dedicato alla presentazione delle strutture accreditate, inserite nel contesto di forte richiamo per i potenziali turisti target delle bellezze storico artistiche di Roma e del suo territorio. MARZO 2018 – LUGLIO 2018 Missioni dello Staff di Progetto negli Emirati negli Emirati Arabi (in concomitanza con l'Arabian Travel Market) in Malesia ed in Indonesia per promuovere presso i tour operator e la stampa specializzata, l'offerta romana di una accoglienza "Muslim friendly" di alto livello.

	SETTEMBRE 2018 Seminario conclusivo di follow-up a Roma tra le aziende coinvolte per consolidare gli strumenti di marketing e le tecniche di commercializzazione acquisite per la ricezione dei turisti provenienti dai Paesi di fede islamica.
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 7.563,64 Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.33
MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO	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.

FORMA CAMERA

DENOMINAZIONE PROSPEX	IN3: INVESTMENT IN INNOVATION
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Biotecnologie – aerospazio – <i>green economy</i> – <i>hi-tech</i> – cucina e alimentare – scienze della salute
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	L'obiettivo principale del progetto "IN3 – Investment In Innovation" è quello di agevolare un contatto diretto con il mondo dei mercati finanziari, massimizzando le opportunità derivanti dal contesto internazionale, evitando nel contempo quelle intermediazioni che il più delle volte comportano tempi e costi molto elevati. Le azioni saranno condotte in modo da agevolare e supportare: • la nascita di accordi commerciali tra le PMI laziali e gli operatori esteri; • la creazione di partenariati strategici; • l'appetibilità di progetti innovativi proposti dalle PMI laziali per investitori esteri interessati a finanziarli e/o ad investire in capitalizzazioni di impresa. La partecipazione all'iniziativa 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 <i>know-how</i> aziendale in maniera definitiva, anche successivamente alla conclusione delle attività del progetto. Un modello che possa contestualmente fornire gli strumenti necessari a colmare il gap di internazionalizzazione per penetrare con successo sui mercati internazionali. A tal fine, le aziende saranno affiancate lungo un percorso di formazione e accompagnamento su tematiche legate all'attrattività delle imprese per gli investitori esteri, alle strategie di successo nei mercati finanziari e all'accesso al capitale di rischio.
ATTIVITA' PREVISTE	I. PROFILAZIONE IMPRESE LAZIALI: valutazione diretta delle PMI aderenti all'iniziativa per approfondirne esigenze, caratteristiche innovative ed obiettivi di internazionalizzazione; II. IDENTIFICAZIONE OPERATORI ESTERI: conduzione di studi settoriali e puntuali del mercato internazionale. Acquisizione di dati aggiornati e completi relativi ai mercati internazionali. Indagine approfondita circa il valore aggiunto che ognuno degli investitori può portare alle imprese beneficiarie; III. 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; IV. COMUNICAZIONE: contributo alla costruzione della "<i>value proposition</i>". Ogni impresa verrà affiancata nelle attività di pitch training (4-5 ore di incontri face to face o via Skype) e nella stesura di una scheda di presentazione all'interno della quale verranno riportati brevi cenni dell'impresa, dalla mission ai percorsi di innovazione intrapresi. Nella scheda verrà inoltre valorizzata la propria idea di business e/o le soluzioni innovative per le quali si richiedono gli investimenti. I video realizzati saranno caricati su apposita pagina web alla quale i potenziali investitori potranno accedere (utilizzando un link presente sulla scheda informativa) per approfondire la conoscenza della specifica realtà; V. FORMAZIONE: appositi moduli formativi che chiariranno agli imprenditori le opportunità ma anche le criticità legate all'orientamento della propria attività sui mercati esteri in genere e sulle dinamiche che influenzano le scelte di investimento dei finanziatori esteri; VI. EVENTO E INCONTRO B2B: momento centrale del progetto. Sei giornate di incontri bilaterali tra le imprese aderenti

	all'iniziativa residenti nella Regione Lazio e gli investitori esteri. Gli incontri saranno suddivisi per aree di provenienza degli investitori internazionali. Verranno messi a disposizione spazi espositivi e punti informativi per ogni PMI partecipante e saranno allestite aree riservate agli incontri B2B tra le PMI beneficiarie e gli investitori; VII. FOLLOW-UP: il progetto mira a garantire risultati immediati alle imprese beneficiarie: anche nella fase successiva all'incontro degli operatori il soggetto proponente coadiuverà gli imprenditori nella prosecuzione e finalizzazione di accordi e partenariati finalizzati alla realizzazione di progetti comuni o alla vendita dei propri prodotti e servizi.
DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'	1 febbraio 2018– 30 gennaio 2019
COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX	€ 2.928,40 + 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 a n.50
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

www.laziointernational.it