

VII.b. Settore/territorio/filiera interessati

Arredamento e complemento d'arredo; moda accessori; agro alimentare (con esclusione del comparto vinicolo e di prodotti sotto embargo)

VII.c. Obiettivo e caratteristiche principali

Individuazione di opportunità commerciali in Russia per aziende umbre attraverso la realizzazione di una missione commerciale con realizzazione di incontri B2B presso le sedi delle controparti russe

VII.d. Attività previste

Le attività principali saranno le seguenti:

comunicazione finalizzata al coinvolgimento delle aziende dei comparti individuati; raccolta di profili aziendali dettagliati (sulla base di uno schema proposto dal soggetto attuatore) ed attivazione del partner russo per la individuazione di controparti potenziali; attività di matchmaking basata su azioni field e desk, con interviste di controparti russe e presentazione dei profili delle aziende umbre; selezione delle imprese umbre partecipanti in funzione degli interessi manifestati da parte russa con conseguente predisposizione del programma della missione e delle agende personalizzate degli appuntamenti che saranno realizzati presso le controparti russe; realizzazione della missione commerciale a Mosca.

Le attività accessorie saranno: realizzazione di alcuni incontri propedeutici in video conferenza con Mosca per favorire una diretta conoscenza delle imprese umbre interessate all'iniziativa da parte del desk di Mosca e per offrire una prima panoramica delle opportunità che il mercato russo può offrire così come delle migliori modalità di approccio "personale" verso il cliente russo; finalizzazione degli aspetti logistico organizzativi della missione, quali transfer in loco, servizi di interpretariato; prenotazione di voli ed hotel, richiesta visti; raccolta del materiale promozionale delle aziende umbre e spedizione a Mosca; azioni di follow up conseguenti alla missione, finalizzate a comprendere l'interesse delle controparti russe ad attivare e consolidare una relazione commerciale con le imprese umbre ed a favorire il mantenimento del dialogo.

Con riferimento al comparto agroalimentare, in funzione delle aziende che avranno superato la selezione, si valuterà la realizzazione di una sessione di testing dei prodotti nell'ambito di una location adeguata.

VII.e. Data di avvio, durata complessiva, cronoprogramma delle attività

Data di avvio: 1 febbraio 2020

Durata complessiva del progetto: 10 mesi

Cronoprogramma attività:

☑ comunicazione finalizzata al coinvolgimento delle aziende dei comparti individuati:

febbraio-marzo 2020

☑ attivazione del partner russo per la individuazione di controparti potenziali; attività di

matchmaking basata su azioni field e desk, con interviste di controparti russe e presentazione dei profili delle aziende umbre: aprile-giugno 2020;

☑ selezione delle imprese umbre partecipanti: marzo-aprile 2020

☑ predisposizione del programma della missione e delle agende personalizzate degli appuntamenti che saranno realizzati presso le controparti russe: giugno 2020

☑ realizzazione della missione: settembre 2020

☑ azioni di follow up: ottobre-novembre 2020.

VII.f. Costo di partecipazione

Euro 5.000,00 Iva esclusa

VII.g. Modalità di fatturazione e pagamento (con evidenza eventuale rendicontazione a SAL).

Fatturazione effettuata dal soggetto attuatore ai partecipanti, con pagamento da effettuare in un'unica soluzione a seguito dell'esito positivo della analisi di fattibilità e conseguente conferma di partecipazione alla missione commerciale

