

Contatti:

UMBRIA EXPORT SOC. CONS. A R.L.

Via Palermo, 80/a

06124 Perugia

Tel. 39 075 58 27 61

[www.exp.it](http://www.exp.it) - [uexp@exp.it](mailto:uexp@exp.it)

Informazioni di sintesi del progetto:

*a. Denominazione Progetto*

### **MISSIONE WALK AROUND TRADE CANADA**

*b. Settore/territorio/filiera interessati*

Il Progetto si rivolge a PMI umbre appartenenti al seguente settore: AGROALIMENTARE. Le imprese ed i professionisti possono anche non avere nessuna esperienza nei due mercati target e nessuna esperienza sui mercati internazionali.

*c. Obiettivo e caratteristiche principali*

Aumento delle capacità esportative e delle esportazioni delle imprese e professionisti partecipanti nel mercato CANADESE . Conoscenza delle potenzialità del Mercato. Sviluppo di contatti e relazioni con operatori economici del paese con i quali avviare e consolidare rapporti di collaborazione industriale e commerciale. Sviluppo della conoscenza e dei contatti con Autorità governative e associazioni imprenditoriali locali. Sviluppo di networking con altre aziende umbre ed italiane già operative nei due paesi

*d. Attività previste*

Attività principali

- Organizzazione evento Walk-around aperto al trade (importatori, Ho.Re.Ca., dettaglianti, giornalisti, ecc.)
  - comprende affitto ed allestimento sala -personale di supporto
  - no. adeguato di interpreti
  - mailing operatori selezionati del settore agroalimentare
  - invio "save the date" via email, gestione rsvp
  - noleggio materiale audiovisivo (2 schermi, computer, microfono, tecnico, ecc.)
  - ottenimento autorizzazioni CFIA (Canadian Food Inspection Agency) se necessari
  - sdoganamento prodotti
  - coordinamento con nostri partners per promuovere l'evento agli operatori del settore
  - buffet (preparazione e assaggi prodotti più lunch leggero, per circa 100-150 persone)
- Oltre all'attività walk-around, proponiamo anche delle visite presso un limitato numero di punti vendita (circa 3), poiché permettono una maggiore conoscenza/apprezzamento del mercato locale del Made in Italy.
- Valutazione generale del grado di compatibilità del profilo aziendale dell'impresa umbra aderente con le possibilità offerte dal mercato ( attività realizzata direttamente da Umbria Export in partnership con le organizzazioni locali ( ICE, Camere di Commercio, Altre istituzioni locali )
  - Costruzione del company profile dell'azienda umbra partecipante coerente e compatibile con il mercato target
  - Invio del Company profile ai partner tecnici locali per avvio di una prima ricerca
  - Rilascio di una prima lista di potenziali controparti
  - Confronto di questo primo risultato con le imprese umbre e correzione delle informazioni o delle direzioni di ricerca

- Seconda ricerca di controparti ( affinata ) condotta sia da Umbria Export che dai partner locali
- Rilascio di una seconda lista e validazione da parte delle imprese umbre
- Avvio contatti diretti per la verifica del potenziale interesse da parte delle imprese locali verso le imprese umbre aderenti
- Rilascio dei primi feedback sul grado di interesse
- Avvio agendamento degli incontri
- Organizzazione dell'Agenda
- Organizzazione logistica della missione
- Realizzazione della missione con accompagnamento delle imprese da parte di referenti di Umbria Export Attività secondarie
- Invio alle aziende umbre di info di settore riferite al mercato estero target
- Acquisizione di materiale informativo
- Preparazione di un catalogo ragionato delle aziende partecipanti alla missione (Catalogo cartaceo ed elettronico)
- Azioni di visibilità della missione presso i media locali ed i circuiti social
- Promozione della iniziativa anche presso i media regionali VII.

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

Avvio del progetto 15 settembre 2018 Incontro organizzativo con aziende (fine settembre 2018)  
 Raccolta company profile (ottobre 2018) Invio scheda sintetica delle aziende ai partner tecnici locali (ottobre 2018) Avvio ricerca diretta da parte di Umbria Export (ottobre 2018) Rilascio prima ricerca di mercato generale a ciascuna azienda (inizio novembre 2018) Rilascio prima valutazione sulla compatibilità del mercato da parte dei fornitori locali (metà novembre 2018) Secondo incontro individuale con le imprese (metà novembre 2018) Avvio ricerca controparti ( sia da parte dei fornitori locali che da parte di Umbria Export ) (novembre 2018) Rilascio prima lista e confronto con le imprese (dicembre 2018) Ritaratura della ricerca (dicembre 2018) Rilascio seconda lista (gennaio 2019) Validazione della lista da parte delle imprese umbre (gennaio 2019) Avvio contatti locali (gennaio 2019)

Acquisizione richieste di approfondimenti e di disponibilità all'incontro (gennaio 2019)  
 Organizzazione logistica (prenotazione hotel, sale , trasferimenti internazionali e nazionali) (gennaio 2019) Organizzazione attività di promozione locale (gennaio 2019) Predisposizione materiale promozionale delle imprese partecipanti (fine gennaio 2019) Organizzazione dell'agenda e validazione progressiva (fine gennaio – inizio febbraio 2019) Organizzazione degli incontri istituzionali in loco ( Ambasciata Italiana, Istituzioni governative ecc. ) (febbraio 2019) Realizzazione della missione con accompagnamento di rappresentanti di Umbria Export (seconda o terza settimana di febbraio 2019) – Sede Prevista per gli incontri TORONTO – la data potrebbe subire variazioni in base alle esigenze specifiche delle imprese e degli operatori locali Azioni di comunicazione in loco e in Regione Umbria (gennaio - febbraio 2019) Attività di assistenza post missione e follow up ( marzo 2019)

*f. Costo di partecipazione*

Costo della Partecipazione € 4.000 + iva per ogni azienda partecipante.

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

Modalità di fatturazione e pagamento ( 30 % entro il 30 ottobre, 40% entro il 31/12/2018, 30 % entro 10 giorni dalla data della missione

.