

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 commerciale in Algeria e Tunisia**

*b. Settore/territorio/filiera interessati*

Filiera dell'agroindustria, meccanica agricola, energie rinnovabili, sistema casa / attrezzature Horeca, impiantistica, beni strumentali. Per quanto riguarda i professionisti si rivolge in particolare a studi di ingegneria e agronomia. Le imprese ed i professionisti possono anche non avere nessuna esperienza nel mercato target e nessuna esperienza sui mercati internazionali.

*c. Obiettivo e caratteristiche principali*

Aumento delle capacità esportative delle imprese e professionisti partecipanti nel mercato Algerino e Tunisino considerabili anche come Hub per tutto il Nord Africa e Africa sub Sahariana. Conoscenza delle potenzialità dei due mercati. Sviluppo di contatti e relazioni con operatori economici dei due paesi 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

- 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

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

Avvio del progetto 1 settembre 2018 Incontro organizzativo con aziende (inizio settembre 2018 )  
 Raccolta company profile ( inizio settembre 2018 ) Invio scheda sintetica delle aziende ai partner tecnici locali ( metà settembre 2018 ) Avvio ricerca diretta da parte di Umbria Export ( settembre 2018)  
 Rilascio prima ricerca di mercato generale a ciascuna azienda ( fine settembre 2018) Rilascio prima valutazione sulla compatibilità del mercato da parte dei fornitori locali (inizio ottobre 2018)  
 Secondo incontro individuale con le imprese (ottobre 2018) Avvio ricerca controparti ( sia da parte dei fornitori locali che da parte di Umbria Export ) (ottobre 2018) Rilascio prima lista e confronto con le imprese (metà ottobre 2018) Ritaratura della ricerca (fine ottobre 2018) Rilascio seconda lista (fine ottobre 2018) Validazione della lista da parte delle imprese umbre (inizio novembre 2018)  
 Avvio contatti locali (inizio novembre 2018) Acquisizione richieste di approfondimenti e di disponibilità all'incontro ( gennaio 2018) Organizzazione logistica ( prenotazione hotel, sale , trasferimenti internazionali e nazionali) (inizio novembre 2018) Organizzazione attività di promozione locale (novembre 2018) Predisposizione materiale promozionale delle imprese partecipanti (novembre 2018) Organizzazione dell'agenda e validazione progressiva (novembre 2018) Organizzazione degli incontri istituzionali in loco ( Ambasciata Italiana, Istituzioni governative ecc. ) (prima settimana di dicembre 2018) Realizzazione della missione con accompagnamento di rappresentanti di Umbria Export (seconda settimana di dicembre 2018) – LA DATA POTREBBE SUBIRE MODIFICHE IN BASE ALLE ESIGENZE DELLE IMPRESE E DEGLI OPERATORI LOCALI Azioni di comunicazione in loco e in Regione Umbria ( gennaio 2019) Attività di assistenza post missione e follow up ( febbraio 2019)

*f. Costo di partecipazione*

Costo della Partecipazione € 2.900,00 + iva per ogni azienda partecipante.

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

Modalità di fatturazione e pagamento: 30 % entro 15 settembre, 40% entro 30/10/2018, 30% entro 10 giorni prima della data della missione.