

## CONVENZIONE AICE - EUROCONSULT

**AICE** ha avviato una importante collaborazione con la **EUROCONSULT**, società accreditata presso il MISE quale *Temporary Export Manager* e *Innovation Manager*, con l'obiettivo di rafforzare la competitività delle imprese associate con particolare riferimento ai servizi per l'internazionalizzazione.

**EUROCONSULT** nasce nel 1996 come società di professionisti nel settore della consulenza aziendale e direzionale, dello sviluppo locale, della cooperazione internazionale e della consulenza economica e sociale, dei servizi di supporto all'export e all'internazionalizzazione, applicando un modello molto concreto e mettendo a frutto oltre 25 anni di esperienza e relazioni. Con uffici e corrispondenti in molti Paesi del mondo (Cina, Brasile, Giappone, Qatar, Russia) rappresenta per le imprese un punto di riferimento e di supporto operativo e logistico che intendono avviare un processo di internazionalizzazione.

**EUROCONSULT** offrirà ai soci Aice i seguenti servizi:

- 1) **REDAZIONE DI UN PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE.** Messa a punto di un piano di sviluppo d'impresa per avere successo sul «progetto estero». È necessario infatti individuare le problematiche, prevedere i flussi economici, conoscere le sfide del mercato-obiettivo, prevedere eventuali azioni alternative, individuare in maniera dettagliata le attività promozionali da svolgere (market test, partecipazione a fiere e/o missioni imprenditoriali, campagna di comunicazione sui media, ecc....).
- 2) **SUPPORTO ALLA PARTECIPAZIONE A FIERE ED EVENTI.** Supportiamo le imprese nella loro partecipazione ad eventi fieristici internazionali secondo la seguente metodologia:
  - FASE EX-ANTE: prenotazione e allestimento dell'area espositiva, organizzazione della permanenza durante i giorni della fiera, trasporto e logistica della campionatura, supporto operativo durante l'evento (hostess/interprete); promozione dell'evento e della partecipazione dell'impresa.
  - EVENTO FIERISTICO: supporto a distanza e, se richiesto, affiancamento durante la fiera.
  - FASE EX-POST: follow-up dei contatti acquisiti, rassegna stampa, recupero campionatura.
- 3) **CREAZIONE DI RETI COMMERCIALI.** Questa azione prevede l'apertura di una filiale presso il mercato-obiettivo, così da garantire la presenza stabile sul mercato/obiettivo per un periodo definito, rafforzando la presenza su quel mercato e approfondendone la conoscenza. Le attività di sviluppano in più step:
  - Periodo di training (via Skype o in Italia presso l'impresa);
  - Sviluppo di visite commerciali periodiche, accompagnate da attività di reporting;
  - Interlocuzione continua con il cliente dopo le visite.

- 4) **PROGETTO DESTINAZIONE CINA**. Si tratta di un servizio specifico per il mercato cinese attraverso un rapporto convenzionato di almeno un anno che prevede le seguenti attività/servizi:
- Analisi del mercato cinese;
  - Attività di scouting di potenziali importatori (Long e short list);
  - Attività di promozione dei prodotti e dell'impresa committente;
  - Organizzazione di attività di matching BtoB da svolgersi in Cina;
  - Gestione di un Ufficio di rappresentanza a Shanghai per meeting, workshop, segreteria;
  - Gestione di un Sito web dedicato;
  - Attività di TEM - Temporary Export Manager in Cina per un monte ore di 60 h;
  - Predisposizione di eventuali richieste di finanziamento per accedere a risorse italiane ed europee per la promozione in Cina.
- 5) **PROGETTO INVESTIRE IN BRASILE**. Si tratta di un servizio specifico per il mercato brasiliano e attraverso un rapporto convenzionato di almeno un anno che prevede le seguenti attività/servizi:
- Analisi del mercato brasiliano;
  - Attività di scouting di potenziali importatori (Long e short list);
  - Attività di promozione dei prodotti e dell'impresa committente;
  - Organizzazione di attività di matching BtoB da svolgersi in Brasile;
  - Gestione di un Ufficio di rappresentanza a San Paolo per meeting, workshop, segreteria;
  - Gestione di un Sito web dedicato;
  - Attività di TEM - Temporary Export Manager in Brasile per un monte ore di 60h.;
  - Predisposizione di eventuali richieste di finanziamento per accedere a risorse italiane ed europee per la promozione in Brasile.

I Soci AICE godranno di un trattamento agevolato attraverso uno sconto del 15%.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice:

**Dr.ssa Jessica Dalla Vecchia**

E-mail: [jessica.dallavecchia@unione.milano.it](mailto:jessica.dallavecchia@unione.milano.it)

Tel. 027750320