

**Oggetto:** PERCORSO FORMATIVO SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: GOING INTERNATIONAL 2 - EXPORT EDITION

**Da:** Trentino Sviluppo <info@trentinosviluppo.it>

**Data:** Wed, 17 Sep 2014 11:37:27 +0200

**A:** comune@comunegrigno.it

Trentino Sviluppo - in collaborazione con la rete Enterprise Europe Network e col patrocinio della Provincia autonoma di Trento - organizza un percorso sperimentale sull'internazionalizzazione prioritariamente dedicato:

- alle iniziative imprenditoriali innovative nate dai bandi FESR-Seed Money (FESR 3/2009, 1/2011, 1/2013);
- alle start up innovative supportate da iPoint, Impact Hub trentino, Progetto Manifattura, Industrio Ventures, TechPeaks;
- alle start up iscritte nel registro della start up innovative della C.C.I.A.A. di Trento.

Il percorso si articolerà in più iniziative: • corsi d'aula (cadenza settimanale) • partecipazione ad eventi mirati; • supporto personalizzato.

a partire dal 13 ottobre.

In allegato l'invito (con istruzioni per l'iscrizione), programma del percorso, i costi.

Cordiali saluti.

Trentino Sviluppo S.p.a.

Via F. Zeni, 8

38068 ROVERETO - TN



Invito\_Going\_International2\_finale.doc

**Content-Type:** application/msword

**Content-Encoding:** base64

Going\_International2\_programma\_costi.pdf

**Content-Type:** application/pdf

**Content-Encoding:** base64



**TRENTINOSVILUPPO**

IMPRESA INNOVAZIONE SOSTENIBILITÀ

## Progetto: GOING INTERNATIONAL 2 - Export Edition

### Invito a presentare manifestazioni d'interesse

Gentile azienda,

attraverso i fondi strutturali FESR- Seed Money messi a disposizione dalla Provincia autonoma di Trento, Trentino Sviluppo ha finanziato dal 2009 ad oggi **oltre 90 start up innovative**, alcune delle quali hanno già ottenuto sul mercato risultati economici soddisfacenti.

Più recentemente, altre iniziative territoriali di accelerazione d'impresa - di matrice pubblica e privata - hanno affiancato start up di carattere innovativo. Tra queste, TechPeaks, Industrio Ventures, Progetto Manifattura, Impact Hub.

Lo staff di Trentino Sviluppo ha notato in gran parte dei soggetti supportati dalle iniziative sopra citate entusiasmo, voglia di innovare e di ampliare il proprio mercato anche rivolgendosi all'estero. Esportare, però, non è attività da intraprendere senza preparazione, ma richiede conoscenze specifiche e, spesso, affiancamento.

In quest'ottica, **Trentino Sviluppo** - in collaborazione con la rete **Enterprise Europe Network** e col patrocinio della **Provincia autonoma di Trento** - organizza un percorso sperimentale **sull'internazionalizzazione** prioritariamente<sup>1</sup> dedicato:

- alle iniziative imprenditoriali innovative nate dai bandi FESR-Seed Money (FESR 3/2009, 1/2011, 1/2013);
- alle start up innovative supportate da iPoint, Impact Hub trentino, Progetto Manifattura, Industrio Ventures, TechPeaks;
- alle start up iscritte nel registro della start up innovative della C.C.I.A.A. di Trento.

Il percorso si articolerà in più iniziative:

<sup>1</sup> Il numero massimo di posti disponibili è di 20 persone. Nel caso rimanessero posti liberi, potranno essere accettate anche iscrizioni di soggetti non prioritari (in base all'ordine cronologico di iscrizione).

# network

## enterprise europe

- corsi d'aula;
- partecipazione ad eventi mirati;
- supporto personalizzato.

### **Corsi d'aula<sup>2</sup>**

- A. Panoramica internazionale. Fonti per ricerche ed analisi di mercato.
- B. Piano di marketing internazionale. Le strategie e gli strumenti per la pianificazione internazionale. La segmentazione e il posizionamento per l'estero. Come presentare il prodotto e l'azienda, per valorizzarsi sul mercato estero. Strumenti di marketing e web marketing adatti ai piccoli budget

*Le strategie di marketing internazionali. Strumenti di pianificazione per l'internazionalizzazione. Impostazione del progetto di internazionalizzazione. Segmentazione e posizionamento per l'estero. Le politiche di prodotto: tecniche di adattamento dell'assortimento. Le politiche di prezzo: esempi di pricing. Le politiche di distribuzione: selezionare partner, distributori e importatori. Cenni sull'internazionalizzazione delle imprese di servizi e delle imprese digitali. La comunicazione nel piano di marketing internazionale. Il ruolo del web e delle nuove tecnologie nell'approccio ai mercati esteri. I principali strumenti del Web 2.0 a disposizione delle ricerche di mercato per l'estero. Gli strumenti di marketing internazionale adatti ai piccoli budget. Valutare la propria presenza sul web in un'ottica internazionale.*

- C. Elementi base di diritto internazionale (civil law e common law,...). Contrattualistica, licensing e gestione delle controversie internazionali. Recupero crediti. Arbitrato internazionale.
- D. Pagamenti internazionali: come formularli e quali adottare per evitare il rischio di mancato pagamento
- E. Trasporti e logistica internazionale  
*Operazioni doganali, deposito fiscale, servizi specialistici, autorizzazioni, licenze, visti su documenti, etc. Spedizioni internazionali, servizi specialistici, fiere e traslochi, etc.*
- F. La valorizzazione della Proprietà Industriale a livello internazionale: una strategia per crescere.  
*Valutazione dell'impatto sul mercato mondiale dell'innovazione proposta (analisi di possibili alternative). Individuazione delle aree di mercato potenzialmente interessate all'innovazione proposta. Ricerca e individuazione di possibili partner nelle aree d'interesse per accordi di licenza/ cessione dell'innovazione.*
- G. I servizi di internazionalizzazione di Trentino Sviluppo e gli strumenti provinciali a supporto dell'internazionalizzazione (APIAE). Strumenti di finanziamento internazionale (FINEST/SIMEST, SACE). Supporto per la partecipazione a bandi e/o accordi transnazionali. Horizon 2020 (SME Instrument).

<sup>2</sup> Periodo metà ottobre – metà dicembre 2014, durata mezza giornata ciascuno se non altrimenti specificato. Il calendario, il programma e i relatori saranno comunicati ad inizio ottobre.

# network

## enterprise europe

H. Business English: aspetti linguistici e culturali per sviluppare capacità comunicative e negoziali (5 gg).

### ***Partecipazione ad eventi mirati<sup>3</sup>***

- Brokerage event settoriali (incontri B2B con aziende estere);
- Incoming.
- Company mission.

### ***Supporto personalizzato<sup>4</sup>***

Servizio di affiancamento ad un gruppo selezionato di 4 start up (costituite o in fase di costituzione), pronte ad affrontare il mercato internazionale (massimo 2 giornate/uomo ciascuna):

- check-up aziendale e analisi prodotto e definizione del percorso strategico;
- analisi dell'azienda e del prodotto con valutazione della fattibilità da un punto di vista commerciale e produttivo (struttura, prodotto, immagine, organizzazione, competenze, esperienze ecc.);
- analisi delle possibilità di mercato con l'individuazione e la condivisione di un percorso strategico di approccio al mercato (modalità, tempistiche, modalità, costi ecc.)

### ***Iscrizione***

Per inviare la propria manifestazione d'interesse per il percorso Going International 2 – Export Edition, è sufficiente collegarsi al seguente [link](http://ts.comunitaonline.unitn.it/Modules/CallForPapers/PublicSubmitRequest.aspx?type=RequestForMembership&View=None&idCall=107) (<http://ts.comunitaonline.unitn.it/Modules/CallForPapers/PublicSubmitRequest.aspx?type=RequestForMembership&View=None&idCall=107>) entro il **7 ottobre alle ore 23**. Successivamente Trentino Sviluppo vi contatterà per la conferma dell'iscrizione.

<sup>3</sup> La scelta del tipo di evento sarà effettuata in base alla tipologia di start up innovative iscritte.

<sup>4</sup> Periodo novembre 2014 - gennaio 2015.



## ***Appendice – Eventi***

### ***Brokerage event***

Gli eventi di brokeraggio tecnologico-commerciali (missioni all'estero, incontri con imprese provenienti dall'estero, giornate di incontri bilaterali tra chi offre e chi cerca tecnologia, know-how) sono strumenti con cui la rete europea Enterprise Europe Network – di cui Trentino Sviluppo è il rappresentante per la Commissione Europea nell'intera regione Trentino Alto Adige – promuove la creazione di partnership transnazionale tra aziende locali e aziende/centri di ricerca esteri.

Alle aziende interessate è proposto un catalogo di incontri con potenziali partner esteri. Gli incontri si svolgono in una località e in un periodo definito in precedenza.

### ***Incoming***

Gli eventi di incoming prevedono l'invito in Trentino di piccole delegazioni di aziende estere interessate a conoscere l'ambiente produttivo locale e vedere le aziende da vicino. Permettono di entrare direttamente in azienda, toccare il prodotto e visitare la produzione, ma anche conoscere il territorio dove le imprese nascono e si sviluppano. Solitamente sono composti da una parte formativo-conoscitiva ed una commerciale con l'organizzazione di incontri mirati con le aziende locali.

### ***Company mission***

Periodicamente, Trentino Sviluppo organizza missioni di aziende trentine all'estero, allo scopo di favorire partnership tecnologico-commerciali.

Alle aziende interessate ad una company mission in un paese estero, è proposto un catalogo di incontri con potenziali partner esteri, sulla base delle esigenze e caratteristiche della start up. Oltre agli incontri B2B, le company mission includono anche visite a realtà locali utili ai partecipanti per prendere contatti strategici per il proprio business e ad approfondire la conoscenza del contesto economico-imprenditoriale della realtà visitata.



**TRENTINOSVILUPPO**

IMPRESA INNOVAZIONE SOSTENIBILITÀ

## Progetto: GOING INTERNATIONAL 2 - Export Edition

### Programma e costi

Ai partecipanti sarà richiesto un contributo economico di compartecipazione al fine di coprire parzialmente i costi vivi sostenuti da Trentino Sviluppo. I corsi A...G sono ricompresi in un unico pacchetto: in caso di partecipazione ad almeno 5 corsi, al partecipante sarà rilasciato un **attestato di frequenza**. Di seguito le cifre (IVA compresa).

**Tabella 1. Pacchetto formativo**

|   | Argomento                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Data                              | Relatore                                                                                       | Costo a persona (€) |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| A | Panoramica internazionale. Fonti per ricerche e analisi di mercato                                                                                                                                                                                                                                     | 13 ottobre 2014<br>h: 9-13; 14.16 | Avv. Alessandro Russo (Studio Tupponi De Marinis)                                              | € 250               |
| B | Piano di marketing internazionale. Le strategie e gli strumenti per la pianificazione internazionale. La segmentazione e il posizionamento per l'estero. Come presentare il prodotto e l'azienda, per valorizzarsi sul mercato estero. Strumenti di marketing e web marketing adatti ai piccoli budget | 21 ottobre 2014<br>h: 9-13; 14-16 | Dott.ssa Rita Bonucchi                                                                         |                     |
| C | Elementi base di diritto internazionale (civil law e common law)<br>Contrattualistica, licensing e gestione delle controversie internazionali. Recupero crediti. Arbitrato internazionale                                                                                                              | 28 ottobre 2014<br>h. 9-13 14-16  | Avv. Marco Tupponi (Studio Tupponi De Marinis)                                                 |                     |
| D | Pagamenti internazionali: come formularli e quali adottare per evitare il rischio di mancato pagamento                                                                                                                                                                                                 | 4 novembre 2014<br>h: 9-13        | Dott. Antonio di Meo (Studio Di Meo di Antonio Di Meo & c. Sas)                                |                     |
| E | Trasporti e logistica internazionale                                                                                                                                                                                                                                                                   | 11 novembre 2014<br>h: 9-13       | Dott. Simon Oliver<br>Dott. Claudio Zani<br><br>Dott. Italo Stenico (Schenker Italiana S.p.A.) |                     |

# network

## enterprise europe

|   |                                                                                                                                                               |                                             |                                                               |       |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------|
| F | La valorizzazione della Proprietà Industriale a livello internazionale: una strategia per crescere.                                                           | 18 novembre 2014<br>h: 9-13                 | Dott. Ercole Bonini<br>(Studio Bonini)                        |       |
| G | Servizi e strumenti a supporto dell'internazionalizzazione. Supporto per la partecipazione a bandi e/o accordi transnazionali. Horizon 2020 (SME Instrument). | 2 dicembre 2014<br>h: 9-13;<br>14-16        | Dott. Pietro Petrucci<br>(SACE)<br>APIAE<br>Trentino Sviluppo |       |
| H | Business English: aspetti linguistici e culturali per sviluppare capacità comunicative e negoziali (5 gg).                                                    | 24-28 novembre<br>H: 9- 12:30 -<br>13:30-16 | RedZefiro                                                     | € 150 |

# network

## enterprise europe

**Tabella 2. Eventi multisettoriali (facoltativo)**

| <b>Evento</b>   | <b>Note</b>                                                                  | <b>Costo (€)</b> |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Company mission | Eventuali costi di partecipazione extra, non imputabili a Trentino Sviluppo. | -                |
| Bokerage events | Eventuali costi di partecipazione extra, non imputabili a Trentino Sviluppo. | -                |
| Incoming        | Eventuali costi di partecipazione extra, non imputabili a Trentino Sviluppo. | -                |

**Tabella 3. Coaching personalizzato (facoltativo)**

| <b>Note</b>                                                                        | <b>Costo (€)</b> |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 4 posti disponibili per altrettante start up che hanno preso parte ai corsi d'aula | € 200            |