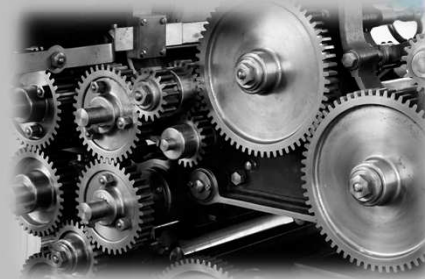
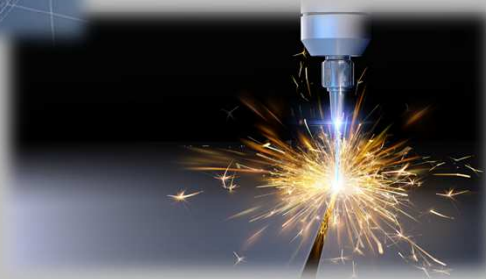


Manufacturing TO-USA

**A Business Development
Program
for Piedmontese companies
in the USA market**



Il progetto

- Che cos'è: è un percorso di **business development**
- A chi è rivolto: **imprese** operanti nel comparto **manufacturing** (macchinari e macchine utensili applicate all'ambito automotive, macchine utensili per tornitura, fresatura, perforazione, laminatura, smerigliatura ecc., macchinari per lavorazione plastica e gomma, macchinari per imballaggi, macchine utensili lavorazione metalli, fabbricazione di robot industriali e manifattura avanzata, tecnologia additive per la stampa 3D, macchinari ed attrezzature specializzate in genere)
- Mercato target: **USA**
- No. partecipanti: **10** imprese piemontesi
- Obiettivi intermedi: favorire la **due diligence** per una corretta penetrazione del mercato USA e ricercare partner strategici per avviare o perfezionare il proprio business nel mercato americano.
- Obiettivo finale: **consolidamento piano commerciale** dell'azienda riducendo i rischi di investimento per il mercato USA
- Durata: **12 mesi** per l'esecuzione delle attività di progetto e l'incontro di partner commerciali
- Partners : Camera di commercio di Torino (coordinatore Italia), ICE (Italian Trade Agency) Chicago, Detroit Regional Partnership, Comerica Bank, IABC (Italian American Business Council), SACE/SIMEST, Co.Mark spa.



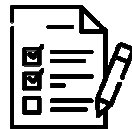
Manufacturing TO-USA: fasi

**FASE
PRELIMINARE**
nov.'19 – genn.'20



Presentazione del progetto e raccolta delle candidature entro il 30 gennaio 2020

**FASE 1:
PIANO DI EXPORT
KICK OFF**
dic.'19 – marzo'20



Assessment aziendale, analisi fattibilità e revisione business plan

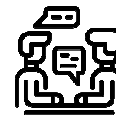


Formazione tecnica



Analisi di mercato personalizzata

**FASE 2:
BUSINESS
DEVELOPMENT**
aprile – dic'. 2020



Ricerca controparti e organizzazione incontri b2b in USA



Follow up incontri e validazione strategia commerciale



Raggiungimento di accordi commerciali e assistenza per operatività in loco



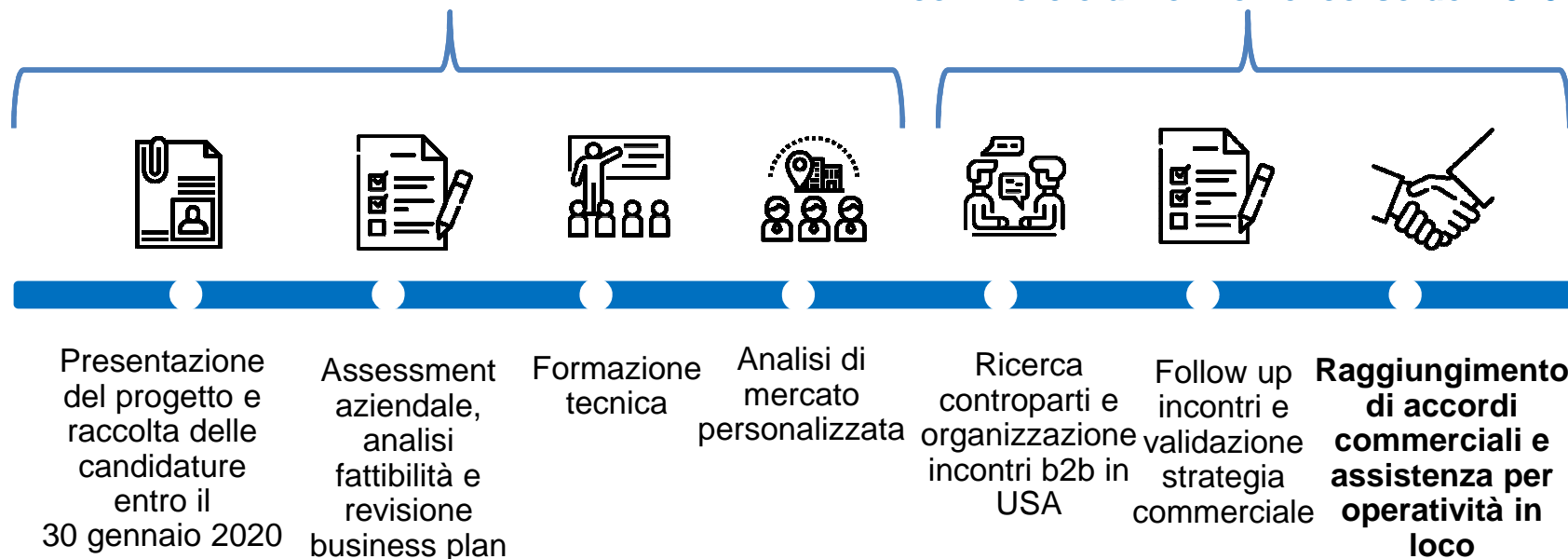
Manufacturing TO-USA: costi

FASE PRELIMINARE e FASE 1:

I primi 4 step sono **resi a titolo gratuito**.

FASE 2:

Le imprese che avranno ottenuto una **fattibilità positiva** e che accederanno alla fase 2, saranno chiamate a versare una **quota di partecipazione** pari a **2.700 € + IVA**. Sono previsti **abbattimenti per le PMI** tramite l'erogazione di **voucher da parte della Camera di commercio di Torino nel corso del 2020**



I servizi alle imprese

FASE 1:

Assessment aziendale: analisi capabilities aziendali, disamina degli obiettivi di approccio al mercato USA, analisi SWOT, revisione piani finanziari dedicati al mercato USA, valutazione idoneità al progetto

Formazione personalizzata per l'export: webinar su aggiornamenti di mercato, negoziazione interculturale, incentivi SACE/SIMEST, procedure bancarie, tematiche tecniche tbd in base ai profili aziendali;

Analisi di mercato personalizzata:

1. Economic trends

- Dati importazioni/esportazioni per specifici prodotti
- Analisi produzione locale (per settore)
- Elenco fiere, riviste e associazioni settoriali
- Eventuali certificazioni necessarie per l'ingresso sul mercato USA

2. Profilazione dei maggiori concorrenti in USA (statunitensi e non)

3. Altre informazioni utili e/o richieste (es. sintesi dazi doganali)

I servizi alle imprese

FASE 2:

Ricerca controparti personalizzata:

1. Creazione di un database qualificato di potenziali partner USA
2. Valutazione congruità delle controparti individuate e rispettivo invio informazioni aziendali
3. Follow – up telefonico per verifica interesse e follow up all'azienda italiana
4. Redazione risultati dell'indagine ed eventuali rilievi sui contatti effettuati

Organizzazione incontri B2B (fino a 5 per azienda): contatto, programmazione degli appuntamenti con le controparti selezionate in USA e supporto logistico durante la missione (i costi di viaggio e soggiorno in USA e i costi per eventuali servizi aggiuntivi quali servizio di traduzione o noleggio auto non sono inclusi nei costi di progetto)

Servizi di informazione burocratico-amministrativa per l'esportazione grazie ai servizi erogati dal Settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione della Camera di commercio di Torino

Assistenza in materia di fisco, dogane, contrattualistica, certificazione, nell'ambito del programma **Assist In** della Camera di commercio di Torino

Partners



Camera Di Commercio di Torino

Ruolo:

Coordinatore di progetto in Italia, fornitore di servizi.

Attività svolte / Servizi offerti:

- Assessment aziendale
- Formazione personalizzata per l'export
- Analisi e aggiornamenti di mercato
- Formazione in materia di comunicazione d'impresa
- Assistenza in materia di pratiche burocratico-amministrative per l'esportazione
- Assistenza in materia di documenti per l'export
- Coordinamento e supporto all'organizzazione di missioni all'estero



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Italian Trade Agency – ICE Chicago

Ruolo:

Fornitore di servizi in USA.

Attività svolte / Servizi offerti:

- Profilazione aziende
- Formazione personalizzata per l'export via webinar
- Analisi e aggiornamenti di mercato
- Ricerca controparti negli USA
- Organizzazione incontri B2B
- Supporto all'organizzazione di missioni all'estero





Gli altri Partner



Ruolo:

Fornitori di servizi in Italia e in USA

Attività svolte / Servizi offerti:

- Profilazione aziende
- Formazione per l'export
- Analisi e aggiornamenti di mercato
- Networking in USA
- Supporto all'organizzazione di missioni all'estero



Contatti



Camera di commercio di Torino

**Sviluppo Competitività e
Internazionalizzazione**

Antonella Mussino

Via S. Francesco da Paola, 24

10123 - Torino

Italy

+39 011 571 6362/3

sviluppo.competitivita@to.camcom.it

a.mussino@to.camcom.it

www.to.camcom.it

www.to.camcom.it/English-version



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO