

**POR FESR 2014 - 2020**  
**Azione III.3b.4.1**

**Misura**  
**Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese del territorio attraverso**  
**Progetti Integrati di Filiera – PIF – Anno 2022**

**SCHEMA PIF AUTOMOTIVE & TRANSPORTATION**

<p><b>Descrizione del Progetto</b></p>	<p>Progetto per la promozione internazionale del settore Automotive e Trasporti</p> <p>Il progetto si prefigge di incrementare il livello di internazionalizzazione delle PMI, rafforzandone la competitività, identificando nuovi trend settoriali sui quali potenziare le competenze e le capacità delle aziende attraverso l'organizzazione di attività specifiche e operando in sinergia con i Poli d'Innovazione, gli attori del territorio, gli altri Progetti Integrati di Filiera e i Key Player Strategici.</p>
<p><b>Destinatari finali dell'intervento</b></p>	<p><b>PMI operanti nei settori automotive, motocicli e ferroviario</b>, operanti in tutte le fasi della filiera e coinvolte nella fornitura di soluzioni, prodotti e servizi per la realizzazione di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Progetti di stile, design, ingegneria e prototipazione</li> <li>- Componenti e moduli meccanici, estetici o funzionali</li> <li>- Componenti e moduli elettrici, elettromeccanici ed elettronici</li> <li>- Lavorazione meccaniche di precisione e di finitura</li> <li>- Allestimenti per interni veicolo e carrozzeria</li> <li>- Sistemi embedded, software, firmware e infotelematica on board</li> <li>- Sistemi, sottosistemi ed apparecchiature per il controllo della mobilità a bordo veicoli (per la sicurezza in ambito stradale e ferroviario)</li> <li>- Sistemi per rifornimento/ricarica energetica</li> <li>- Servizi di consulenza tecnica, collaudo, manutenzione, installazione ed analisi tecniche e testing</li> <li>- Servizi di consulenza gestionale (costing, controllo gestione, ottimizzazione processi, digitalizzazione)</li> </ul> <p>Le PMI potranno anche essere caratterizzate da competenze (sia progettative e di sviluppo analitico e sperimentale, sia produttivo e qualitativo) applicabili ai seguenti ambiti: guida predittiva e autonoma, mobilità collettiva, sistemi di propulsione a ridotto impatto ambientale, sicurezza (veicoli ed infrastrutture), alleggerimento veicolo (su strada e su rotaia), efficienza energetica, connettività, comfort/salute, soluzioni V2X – T2I, servizi di mobilità integrata.</p>
<p><b>Principali Paesi/ Aree Target</b></p>	<p>Europa (in particolare Germania, Francia, Spagna, Gran Bretagna) Russia USA, Messico, Canada Israele Cina Giappone India</p>

**Tipologie di attività  
e servizi**

**AZIONI DI SISTEMA**

**Business Fora**

Nel corso del 2022 saranno realizzati n. 4 **Business Fora** articolati in due giornate.

**Paesi previsti:** Europa Centro Orientale: Polonia, Ungheria, Rep. Ceca, Rep. Slovacca (marzo 2022); Sud Est Asiatico: Singapore, Indonesia, Malesia, Vietnam (maggio 2022); Cina (giugno 2022); USA (settembre 2022)

**Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche Paese**

Inquadramento generale relativo all'evoluzione dello scenario economico globale e delle principali dinamiche che lo caratterizzano alla luce della situazione post pandemica e delle sue ripercussioni. Seguiranno approfondimenti di carattere tecnico-commerciale, focus su negoziazione, business *etiquette* e *presentation skills*. La realizzazione è prevista in presenza nel rispetto delle norme di sicurezza Covid. Qualora tale modalità non fosse possibile, le sessioni saranno convertite in webinar.

**OPERARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI IN UNO SCENARIO POST PANDEMICO (3 incontri)**

- Capire la crisi per comprendere la crescita: il cambiamento nei modelli organizzativi aziendali per affrontare i mercati esteri (febbraio 2022)
- Aumenti imprevisti nelle materie prime: come rinegoziare in contratti internazionali di vendita (febbraio 2022)
- Le nuove frontiere dell'e-commerce: aspetti legali e fiscali per operare con successo attraverso canali di vendita on line (febbraio 2022)

**ESPORTARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI: CICLO DI 4 INCONTRI SUL TEMA “FARE BUSINESS IN...”**

**Approfondimenti legali e fiscali dedicati ai paesi dei Business Fora.**

Europa Centro-Orientale (marzo 2022)  
Sud Est Asiatico (maggio 2022)  
CINA (luglio 2022)  
U.S.A. (settembre 2022)

**UNA VALIGIA PER L'EXPORT: Ciclo di 4 incontri relativi alla negoziazione e *business etiquette* per comprendere le differenze culturali e gestire con successo le trattative d'affari nei paesi dei Business Fora.**

Europa Centro orientale (marzo 2022)  
Sud Est Asiatico (maggio 2022)  
Cina (luglio 2022)  
U.S.A. (settembre 2022)

**PRESENTATION SKILLS:** Ciclo di incontri sul tema "Presenting added value and the B2B" per gestire in maniera efficace trattative in lingua inglese con controparti estere (2 edizioni – aprile e settembre 2022)

- **Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche manageriali (febbraio – luglio 2022): 10** momenti di approfondimento su processi e metodologie da introdurre o potenziare in azienda prima di affrontare adeguatamente nuovi mercati.

**“Oggi parliamo di ....”**

- ✓ Mercati esteri e analisi preliminari delle opportunità - SCENARI INTERNAZIONALI: come analizzare e scegliere i propri mercati target (febbraio 2022)
- ✓ Pianificazione strategica - IL PIANO COMMERCIALE PER L'ESTERO: Come strutturare l'ingresso nei mercati target (marzo 2022)
- ✓ Promozione e strategia digitale - IL RITORNO A UNA NUOVA NORMALITA': Disegnare strategie digitali per conquistare nuovi clienti nei mercati esteri (marzo 2022)
- ✓ Marketing e automazione - STRUMENTI DI PROMOZIONE DIGITALE PER POTENZIARE L'EFFICACIA AZIENDALE NEI RAPPORTI CON LA COMMITTENZA ESTERA (aprile 2022)
- ✓ Management interculturale - LA GESTIONE DELLE DIFFERENZE CULTURALI COME LEVA PER LO SVILUPPO NEI MERCATI INTERNAZIONALI (aprile 2022)
- ✓ Acquisizione del cliente - ACQUISIRE I CLIENTI INTERNAZIONALI: Dalla creazione del contatto alla conclusione del contratto (maggio 2022)
- ✓ Fidelizzazione del cliente - STRATEGIE PER OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEI CLIENTI INTERNAZIONALI E STABILIZZARE NEL TEMPO IL PROPRIO BUSINESS (maggio 2022)
- ✓ Strategie di ingresso nei mercati esteri e contesto normativo: LA VENDITA DIRETTA, LA VENDITA TRAMITE AGENTI E DISTRIBUTORI, LE FORME DI COLLABORAZIONE E AGGREGAZIONE TRA IMPRESE PER COMPETERE ALL'ESTERO (giugno e luglio 2022)

- **Azioni di prospezione sui mercati target, follow up e promozione del territorio**

Quali esempi di eventi si riportano:

- ✓ *Automotive Meetings Queretaro (15-17 febbraio 2022 - digitale)*
- ✓ *AATM-Automotive Advanced Technology Meetings (Valenciennes, 22-23 giugno 2022)*
- ✓ *CO2 Reduction for Transportation Systems Conference (Torino, 21- 22 giugno 2022)*
- ✓ *The Rise of IoT & Big Data in Rail: Rail Optimisation (Stockholm, 9 novembre 2022)*

- **Azioni di aggregazione e incontri di approfondimento su tematiche settoriali:** organizzazione di momenti di approfondimento (anche in modalità webinar) su tematiche specialistiche d'interesse per il settore automotive e trasporti.

Nel periodo gennaio/settembre 2022 verranno proposti e organizzati webinar/incontri di approfondimento sulle seguenti tematiche:

Elettrificazione del veicolo. Batterie ed ausiliari.  
Guida assistita ed autonoma.  
Soluzioni per la mobilità sostenibile. Idrogeno  
Nuovi trend sulle architetture HW/SW veicolo (Software defined vehicles)  
Produzione veicoli di nicchia (Hypercar, Restomod)  
Connettività e cybersecurity.  
Nuove soluzioni di mobilità (MaaS, Urban Air mobility, ecc.).  
Industria 4.0, soluzioni per la mobilità smart e sostenibile (in sinergia con il PIF Meccatronica)  
Incontri tematici sulle innovazioni e trasformazioni in corso nel processo di sourcing  
Tecnologie per il monitoraggio e la manutenzione dei sistemi ferroviari

#### AZIONI DI INVESTIMENTO

- **Workshop, missioni, b2b e visite aziendali all'estero (in modalità fisica e virtuale)**

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- ✓ *Automated Driving 2022 (Wiesbaden, 5-6 aprile 2022)*
- ✓ *Automotive Procurement Forum (Stoccarda, 9-10 maggio 2022)*
- ✓ *The Battery Forum 2022 (Stoccarda, 28-30 giugno 2022)*

- **Workshop, missioni, b2b e visite aziendali in Italia (in modalità fisica e virtuale)**

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- ✓ *Ciclo b2b con player vari "Tecnologie per il monitoraggio e la manutenzione dei sistemi ferroviari" (Online, novembre 2021/I° semestre 2022)*
- ✓ *Evento Hypercar (Torino, giugno/luglio 2022)*

- **Supporto specialistico alle PMI:**
- **Servizio di assistenza consulenziale fiscale, doganale e legale:** un team di esperti a disposizione per assistenza continuativa e puntuale sulle problematiche fiscali, doganali e legali che emergono operando con l'estero
- **Assistenza tecnico-digitale per la filiera:** affiancamento da parte di un Senior Digital Manager a un gruppo di aziende del PIF per utilizzare in modo ottimale l'ecosistema digitale di riferimento (piattaforme, e-commerce, marketplace, social, ecc.) e accelerare efficacemente la loro crescita internazionale

- **Partecipazione a fiere internazionali, business convention, convegni ed eventi internazionali (in modalità fisica e virtuale)**  
L'attività si declina principalmente nella progettazione, allestimento e realizzazione della partecipazione a fiere internazionali di settore nei mercati target. In occasione di ogni evento viene inoltre costruito un pacchetto di servizi volti a potenziare i risultati di business, marketing e promozione delle singole aziende partecipanti.

Quali esempi di possibili proposte di Fiere ed eventi si riportano:

- *Vehicle & Transportation Technology Innovation Meetings (in collaborazione con il PIF Meccatronica):* business convention dedicata alle nuove tecnologie e alle sfide future del mondo della mobilità) - Torino, 30-31 marzo
- *Global Automotive Components & Suppliers Expo (Stoccarda, novembre):* fiera di riferimento per il settore automotive con particolare attenzione a componentistica ed elettronica.