

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

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

SCHEMA PIF SALUTE E BENESSERE

<p>Descrizione del Progetto</p>	<p>Progetto per la promozione internazionale del settore della Salute e del Benessere in Piemonte.</p> <p>Il progetto si prefigge di incrementare l'internazionalizzazione delle aziende del settore Salute e Benessere attraverso l'acquisizione di nuovi strumenti e informazioni per lavorare sui mercati internazionali e favorendo l'aggregazione e la capacità di operare in modo sinergico con altre società del territorio, identificando inoltre trend settoriali per migliorare performance delle PMI.</p>
<p>Destinatari finali dell'intervento</p>	<p>PMI del settore salute e benessere attive nei seguenti ambiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medicale: Apparecchiature mediche ed elettromedicali - Dispositivi medici, Arredi, articoli ospedalieri ed attrezzature da laboratorio - Digital Health • Farmaceutici: API (Active Pharmaceutical Ingredients and Intermediates) ed eccipienti - Biotecnologie - Servizi (Affari normativi, imballaggio ed etichettatura, analisi e test, ecc.) <p><i>Aziende posizionate nella filiera in qualità di:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Titolare di AIC – Produttore - Produzione conto terzi, Private label</i> <ul style="list-style-type: none"> • Integratori alimentari: Ingredienti, materie prime - Prodotti naturali/bio - Servizi (certificazioni, imballaggio ed etichettatura, analisi e test, ecc.) <p><i>Aziende posizionate nella filiera in qualità di:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Produttore - Produzione conto terzi e private label</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cosmesi: Cosmetici, cura della pelle e fragranze - Prodotti e attrezzature per capelli - Prodotti e attrezzature per saloni di bellezza - Naturale e biologico - Servizi (Certificazioni, imballaggio ed etichettatura, analisi e test, ecc.) <p><i>Aziende posizionate nella filiera in qualità di:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Titolare di AIC (Autorizzazione all'Immissione in Commercio) – Produttore - Produzione conto terzi e private label</i> <ul style="list-style-type: none"> • OSPEDALI, CLINICHE, SPA, STRUTTURE FITNESS: Progettazione, consulenza e direzione lavori - Realizzazione/costruzione - Finiture interne ed Attrezzatura - Sistemi digitali per la gestione ed il monitoraggio dei servizi.
<p>Principali Paesi/Aree Target</p>	<p>Oltre alle aree di maggiore richiamo per i settori Salute & Benessere sui mercati esteri, quali <u>Medio Oriente</u>, <u>Area del Golfo</u>, <u>Asia</u>, le aree e paesi target identificate per le attività del progetto sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EUROPA (in particolare Scandinavia e Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Ungheria) • Cina e Sud Est Asiatico • Nord America, Canada • Turchia

<p>Tipologie di attività e servizi</p>	<p>AZIONI DI SISTEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Fora <p>Nel corso del 2022 saranno realizzati 4 Business Fora articolati in due giornate.</p> <p>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)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche Paese <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ OPERARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI IN UNO SCENARIO POST PANDEMICO (n. 3 incontri) <ul style="list-style-type: none"> - 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 n. 4 INCONTRI SUL TEMA “FARE BUSINESS IN... “ Approfondimenti legali e fiscali dedicati ai paesi dei Business Fora. <ul style="list-style-type: none"> - 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. <ul style="list-style-type: none"> - Europa Centro orientale (marzo 2022) - Sud Est Asiatico (maggio 2022) - Cina (luglio 2022) - U.S.A. (settembre 2022)
---	---

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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. <ul style="list-style-type: none"> “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 <u>Quali esempi di eventi in occasione dei quali verranno predisposte attività di prospezione si riportano:</u> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Expomed EURASIA (Istanbul, 17-19 marzo)</i> • <i>DMEA (Berlino, 26-28 aprile) - Digital Health</i> - 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 della salute e del benessere. <u>Quali esempi di possibili approfondimenti e tematiche:</u> <ul style="list-style-type: none"> • <i>L'additive manufacturing per i dispositivi medici: opportunità per le aziende e le strutture sanitarie</i> • <i>Marketing channels Farma/Integrazione/Dispositivi medici</i> • <i>Incontri tematici su: Sostenibilità ed economia circolare in ambito benessere (in sinergia con i Pif Cleantech/Green building e Agroalimentare)</i> • <i>Digital Health</i> • <i>Tavoli di aggregazione su tematiche di settore</i>
--	---

AZIONI DI INVESTIMENTO

- **Workshop, study tour, missioni, B2B, visite aziendali all'estero**

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- *Missione imprenditoriale in mercato target – ipotesi Canada - (gennaio-settembre 2022)*

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

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- *NET-TO-WORK Benessere (Torino, settembre 2022)*
- *Incontri b2b con operatori provenienti da mercati target (Torino, 2022)*

- **Supporto specialistico alle PMI**

- **Percorso di tutoring commerciale:** affiancamento da parte di un Senior Export Manager per trasferire all'azienda strumenti e metodologie di lavoro finalizzate al raggiungimento di specifici obiettivi di sviluppo all'estero.
- **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 collettiva a Fiere internazionali, Eventi Espositivi, Business Convention (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.

Quali esempi di possibili attività si riportano:

- *VITAFOODS EUROPE (Ginevra, 10-12 maggio 2022):* evento di riferimento del settore Nutraceutica
- *FIME (Miami, 27-29 luglio 2022):* evento di ingresso strategico negli Stati Uniti e America Latina per il settore medicale
- *BEAUTY WORLD MIDDLE EAST (Dubai, 5-7 ottobre 2022):* evento di punta del Settore Beauty & Wellness per tutta l'area del Medio-Oriente, Nord Africa e India
- *BUSINESS CONVENTION "MADE IN PIEMONTE LUXURY & DESIGN" (giugno/luglio o autunno 2022):* in sinergia con i PIF Alta Gamma, Agroalimentare, Tessile.