



REGIONE  
LAZIO



fesr  
FONDO EUROPEO DI  
SVILUPPO REGIONALE  
2014-2020  
POR  
PROGRAMMA OPERATIVO  
REGIONE LAZIO

# II° CATALOGO REGIONALE DEI PROSPEX

LAZIO  INTERNATIONAL



**ASPIIN**

**ELENCO DEI PROGETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE**



**Aspiin**

AZIENDA SPECIALE  
INTERNAZIONALIZZAZIONE  
E INNOVAZIONE  
Camera di Commercio Frosinone



## **II° CATALOGO REGIONALE DEI PROGETTI STRUTTURATI DI PROMOZIONE DELL'EXPORT (PROSPEX)**

**Aspiin**, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Frosinone è promotore di **7 progetti** del II° Catalogo Regionale dei PROSPEX – Progetti Strutturati di promozione dell'Export, finanziati dalla Regione Lazio attraverso il POR FESR 2014-2020.

I PROSPEX sono progetti di internazionalizzazione di facile accesso anche per le imprese meno strutturate e delineano una strategia complessiva di promozione territoriale e/o settoriale. I programmi sono studiati per favorire i processi di penetrazione dei mercati esteri o di consolidamento della presenza all'estero da parte delle PMI laziali e prevedono un **finanziamento a fondo perduto del 50%** su servizi qualificati offerti dall'Azienda Speciale.

### **MODALITA' DI ADESIONE**

Le PMI interessate ad aderire a uno dei PROSPEX inserito nel Catalogo presentano richiesta tramite il sistema GeCoWEB sul sito [www.lazioinnova.it](http://www.lazioinnova.it).

Sarà cura della PMI richiedente inviare successivamente tramite PEC all'indirizzo [incentivi@pec.lazioinnova.it](mailto:incentivi@pec.lazioinnova.it) tutta la documentazione necessaria richiesta dall'Avviso pubblico.

Lazio Innova verificherà l'ammissibilità della richiesta.

Per l'adesione ai PROSPEX si rispetta l'ordine cronologico di presentazione delle richieste delle PMI, fino al raggiungimento del numero minimo di PMI previsto per ogni PROSPEX.

Ulteriori richieste di adesione delle PMI, sempre rispettando l'ordine cronologico e nei limiti massimi previsti da ciascun PROSPEX, potranno eventualmente essere finanziate.

**I TERMINI PER L'ADESIONE AI PROSPEX DA PARTE DELLE PMI SCADONO IL 31 OTTOBRE 2017 ALLE ORE 12.00**



## INDICE

<b><u>SETTORE AUTOMOTIVE &amp; AEROSPACE</u></b>	
GERMANIA AUTOMOTIVE & AEROSPACE.....	4
<b><u>SETTORE ARREDAMENTO E INTERIOR DESIGN</u></b>	
INTERIOR DESIGN IN NORD EUROPA.....	6
<b><u>SETTORE AGROALIMENTARE &amp; VITIVINICOLO</u></b>	
CANADA FOOD & BEVERAGE.....	8
CINA FOOD & BEVERAGE .....	10
SUDAFRICA FOOD & BEVERAGE .....	12
<b><u>SETTORE HOTELLERIE</u></b>	
THE HOTEL SHOW DUBAI – HOTELLERIE, FOOD & BEVERAGE .....	14
<b><u>SETTORE MODA, ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI</u></b>	
MODA ITALIANA IN GIAPPONE .....	16

## GERMANIA AUTOMOTIVE & AEROSPACE

DENOMINAZIONE PROSPEX	GERMANIA AUTOMOTIVE & AEROSPACE HANNOVER MESSE 2018 AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Tedesche Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione ad Hannover Messe 2018 Filiere AUTOMOTIVE ed AEROSPACE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI della filiera verticale dell'automotive e dell'aerospazio della Regione Lazio nel mercato tedesco inteso anche come ponte verso mercati più lontani, attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese di poter strutturare al proprio interno un ufficio export in grado, al termine dell'azione progettuale, di supportare l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati.</p> <p>Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato tedesco, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento in azienda di un TEM (Temporary Export Manager) e di consulenti specializzati che supportino l'imprenditore ed il suo staff anche nella organizzazione di un ufficio export interno stabile e autonomo.</p> <p>Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato tedesco le aziende potranno partecipare alla Fiera internazionale HANNOVER MESSE 2018 con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;</li><li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta</li><li>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</li><li>4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati</li><li>5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, Hannover 23-27 Aprile</li><li>6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera</li><li>7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia</li><li>8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua</li><li>9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</li></ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p> <p>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIODO</th> <th>ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta da feb 2018 a gen 2019</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, 23-27 Aprile</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera</td> </tr> <tr> <td>Apr/Mag/Giu/Lug</td> <td>7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;	Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta da feb 2018 a gen 2019	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager	da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati	Feb/Mar/Apr	5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, 23-27 Aprile	Feb/Mar/Apr	6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera	Apr/Mag/Giu/Lug	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia	da feb 2018 a gen 2019	8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua	Feb/Mar/Apr	9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
PERIODO	ATTIVITA'																				
Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;																				
Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta da feb 2018 a gen 2019																				
da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager																				
da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati																				
Feb/Mar/Apr	5) Organizzazione e partecipazione ad Hannover Messe 2018, 23-27 Aprile																				
Feb/Mar/Apr	6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera																				
Apr/Mag/Giu/Lug	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia																				
da feb 2018 a gen 2019	8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua																				
Feb/Mar/Apr	9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda																				
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo ad Azienda di € 12.900,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 6.450,00. La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.6</p>																				
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività</p>																				

## INTERIOR DESIGN IN NORD EUROPA

<b>DENOMINAZIONE PROSPEX</b>	<b>INTERIOR DESIGN IN NORD EUROPA SALONE DEL MOBILE 2018 AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO</b>
<b>SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI</b>	Promozione delle relazioni commerciali, produttive e "creative" tra le imprese Laziali e quelle provenienti dal Nord Europa. Promozione delle creazioni laziali di settore con la partecipazione al Salone del Mobile di Milano 2018 ARREDAMENTO E INTERIOR DESIGN
<b>OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI</b>	<p>Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI dell'Arredamento e dell'Interior Design della Regione Lazio nel mercato europeo, e non soltanto, attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese di poter strutturare al proprio interno un ufficio export in grado, al termine dell'azione progettuale, di supportare l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati.</p> <p>Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato europeo e dalla partecipazione attiva al Salone del Mobile di Milano, permettendo alle aziende di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner da incontrare in fiera.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento in azienda di un TEM (Temporary Export Manager) e di consulenti specializzati che supportino l'imprenditore ed il suo staff anche nella organizzazione di un ufficio export interno stabile e autonomo. E' previsto un servizio di consulenza e affiancamento sulle principali tematiche del Commercio estero.</p>
<b>ATTIVITA' PREVISTE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</li> <li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</li> <li>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</li> <li>4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati</li> <li>5) Partecipazione al "Salone del Mobile di Milano 2018", 17-22 aprile</li> <li>6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager nel corso della Manifestazione</li> <li>7) Follow up aziendale della partecipazione fieristica a cura del Temporary Export Manager in Italia</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p> <p>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIODO</th> <th>ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager da feb 2018 a gen 2019</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>5) Partecipazione al "Salone del Mobile di Milano 2018" 17-22 aprile</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera</td> </tr> <tr> <td>Apr/Mag/Giu/Lug</td> <td>7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;	Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager da feb 2018 a gen 2019	Feb/Mar/Apr	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati	Feb/Mar/Apr	5) Partecipazione al "Salone del Mobile di Milano 2018" 17-22 aprile	Feb/Mar/Apr	6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera	Apr/Mag/Giu/Lug	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia
PERIODO	ATTIVITA'																
Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;																
Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta																
da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager da feb 2018 a gen 2019																
Feb/Mar/Apr	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati																
Feb/Mar/Apr	5) Partecipazione al "Salone del Mobile di Milano 2018" 17-22 aprile																
Feb/Mar/Apr	6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager in fiera																
Apr/Mag/Giu/Lug	7) Follow up aziendale dei contatti in fiera a cura del Temporary Export Manager in Italia																
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00. La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>																
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività</p>																

## CANADA FOOD & BEVERAGE

DENOMINAZIONE PROSPEX	CANADA FOOD & BEVERAGE SIAL 2018 AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Canadesi Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione al SIAL Canada 2018 Filiera FOOD & BEVERAGE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food &amp; Beverage della Regione Lazio nel mercato nordamericano attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che supporti l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati.</p> <p>Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato canadese, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed il suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target.</p> <p>Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato, le aziende potranno partecipare alla Fiera internazionale SIAL CANADA 2018 con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</li> <li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</li> <li>3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al Sial Canada 2018, Montreal 2-4 maggio</li> <li>4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b</li> <li>5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica</li> <li>6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</li> <li>7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p> <p>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIODO</th> <th>ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mar</td> <td>3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al Sial Canada 2018, Montreal 2-4 maggio</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mag</td> <td>4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b</td> </tr> <tr> <td>Apr/Mag/Giu/Lug</td> <td>5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr</td> <td>6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda da feb 2018 a gen 2019</td> </tr> <tr> <td></td> <td>7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione	Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta	Feb/Mar/Apr/Mar	3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al Sial Canada 2018, Montreal 2-4 maggio	Feb/Mar/Apr/Mag	4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b	Apr/Mag/Giu/Lug	5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica	Feb/Mar/Apr	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda da feb 2018 a gen 2019		7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
PERIODO	ATTIVITA'																
Feb/Mar/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione																
Feb/Mar/Apr	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta																
Feb/Mar/Apr/Mar	3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al Sial Canada 2018, Montreal 2-4 maggio																
Feb/Mar/Apr/Mag	4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b																
Apr/Mag/Giu/Lug	5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica																
Feb/Mar/Apr	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda da feb 2018 a gen 2019																
	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua																
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00. La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>																
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività</p>																

## CINA FOOD & BEVERAGE

<b>DENOMINAZIONE PROSPEX CINA FOOD &amp; BEVERAGE SIAL 2018 AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO</b>	
<b>SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI</b>	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Cinesi Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione al SIAL China 2018 Filiera FOOD & BEVERAGE
<b>OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI</b>	<p>China Food &amp; Beverage ha l'obiettivo di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food &amp; Beverage della Regione Lazio nel mercato cinese ed asiatico in generale, attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese, al termine dell'azione progettuale, un efficace ingresso nei nuovi mercati.</p> <p>Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato cinese, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed al suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target.</p> <p>Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato, le aziende potranno partecipare alla Fiera internazionale SIAL CHINA 2018 con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.</p>
<b>ATTIVITA' PREVISTE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</li> <li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</li> <li>3) Partecipazione Fieristica al Sial China 2018, Shanghai 16-18 maggio</li> <li>4) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento in fiera</li> <li>5) Follow up aziendale dei contatti in fiera anche in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Cina</li> <li>6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</li> <li>7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p> <p>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIODO</th> <th>ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mag</td> <td>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mag</td> <td>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mag</td> <td>3) Partecipazione Fieristica al Sial China 2018, Shanghai 16-18 maggio</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mag</td> <td>4) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento in fiera</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Ago/Set</td> <td>5) Follow up aziendale dei contatti in fiera anche in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Cina</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mar/Apr/Mag</td> <td>6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Mar/Apr/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione	Feb/Mar/Apr/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta	Feb/Mar/Apr/Mag	3) Partecipazione Fieristica al Sial China 2018, Shanghai 16-18 maggio	Feb/Mar/Apr/Mag	4) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento in fiera	Feb/Mar/Apr/Ago/Set	5) Follow up aziendale dei contatti in fiera anche in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Cina	Feb/Mar/Apr/Mag	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda	da feb 2018 a gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
PERIODO	ATTIVITA'																
Feb/Mar/Apr/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione																
Feb/Mar/Apr/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta																
Feb/Mar/Apr/Mag	3) Partecipazione Fieristica al Sial China 2018, Shanghai 16-18 maggio																
Feb/Mar/Apr/Mag	4) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento in fiera																
Feb/Mar/Apr/Ago/Set	5) Follow up aziendale dei contatti in fiera anche in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Cina																
Feb/Mar/Apr/Mag	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda																
da feb 2018 a gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua																
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA.</p> <p>L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00.</p> <p>La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>																
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività</p>																

## SUDAFRICA FOOD & BEVERAGE

### DENOMINAZIONE PROSPEX SUD AFRICA FOOD & BEVERAGE JOHANNESBURG & CAPE TOWN TRADE MISSION AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO

SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali e Sudafricane Filiera FOOD & BEVERAGE
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Obiettivo dell'intervento è favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del Food &amp; Beverage Laziale nel mercato sudafricano attraverso un percorso di internazionalizzazione efficace ed efficiente.</p> <p>La strategia di intervento mira a rafforzare le capacità di promozione e commercio internazionale delle PMI partecipanti, contribuendo ad adeguare l'offerta delle singole aziende al mercato di sbocco attraverso l'affiancamento professionale e la predisposizioni di idonei materiali informativi.</p> <p>Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato Sudafricano, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento di un TEM a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed al suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target.</p> <p>Tra le attività promozionali per la penetrazione del mercato, le aziende potranno partecipare alla Missione d'affari in Sudafrica, nei poli economici e finanziari di Johannesburg e Cape Town dove incontreranno le proprie controparti.</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</li> <li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</li> <li>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</li> <li>4) Organizzazione Missione d'affari in Sudafrica, settembre 2018</li> <li>5) Ricerca e Selezione controparti estere per gli incontri d'affari</li> <li>6) Follow up aziendale dei contatti ottenuti nel corso degli incontri d'affari</li> <li>7) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</li> <li>8) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p> <p>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="775 496 1039 523">PERIODO</th> <th data-bbox="1104 496 1211 523">ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="775 528 869 555">Feb/Apr</td> <td data-bbox="1104 528 1816 592">1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 596 882 624">Mar/Mag</td> <td data-bbox="1104 596 1912 660">2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 665 1039 692">da Feb 2018 a Gen 2019</td> <td data-bbox="1104 665 1771 692">3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 697 875 724">Mag/Ott</td> <td data-bbox="1104 697 1800 724">4) Organizzazione Missione d'affari in Sudafrica, settembre 2018</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 729 875 756">Mag/Ott</td> <td data-bbox="1104 729 1789 756">5) Ricerca e Selezione controparti estere per gli incontri d'affari</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 761 860 788">Ott/Dic</td> <td data-bbox="1104 761 1906 788">6) Follow up aziendale dei contatti ottenuti nel corso degli incontri d'affari</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 793 875 820">Mag/Ott</td> <td data-bbox="1104 793 1610 820">7) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</td> </tr> <tr> <td data-bbox="775 825 1039 852">da Feb 2018 a Gen 2019</td> <td data-bbox="1104 825 1850 852">8) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione	Mar/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta	da Feb 2018 a Gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager	Mag/Ott	4) Organizzazione Missione d'affari in Sudafrica, settembre 2018	Mag/Ott	5) Ricerca e Selezione controparti estere per gli incontri d'affari	Ott/Dic	6) Follow up aziendale dei contatti ottenuti nel corso degli incontri d'affari	Mag/Ott	7) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda	da Feb 2018 a Gen 2019	8) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
PERIODO	ATTIVITA'																		
Feb/Apr	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione																		
Mar/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta																		
da Feb 2018 a Gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager																		
Mag/Ott	4) Organizzazione Missione d'affari in Sudafrica, settembre 2018																		
Mag/Ott	5) Ricerca e Selezione controparti estere per gli incontri d'affari																		
Ott/Dic	6) Follow up aziendale dei contatti ottenuti nel corso degli incontri d'affari																		
Mag/Ott	7) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda																		
da Feb 2018 a Gen 2019	8) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua																		
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 6.800,00 + IVA.</p> <p>L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.400,00.</p> <p>La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>																		
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività</p>																		

## HOTELLERIE

<b>DENOMINAZIONE PROSPEX    HOTELLERIE, FOOD &amp; BEVERAGE NEGLI EMIRATI ARABI UNITI THE HOTEL SHOW DUBAI AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO</b>	
<b>SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI</b>	Promozione delle relazioni commerciali ed industriali tra le imprese Laziali ed operatori Emiratini Promozione delle produzioni laziali con la partecipazione a The Hotel Show 2018 Filiera HOTELLERIE: Arredamento, arredo bagno, contract alberghiero, complementi d'arredo e decorazioni, tessili, illuminazione, interior design e architettura d'interni, sicurezza, igiene, catering e attrezzature
<b>OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI</b>	<p>Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del settore Hotellerie della Regione Lazio nel mercato emiratino inteso anche come porta di accesso verso mercati più lontani, attraverso un percorso di internazionalizzazione efficace ed efficiente.</p> <p>La strategia di intervento mira a rafforzare le capacità promozionali e la struttura commerciale delle PMI partecipanti, oltre che contribuire ad adeguare l'offerta delle singole aziende al mercato di sbocco attraverso l'affiancamento professionale e la predisposizione di idonei materiali informativi.</p> <p>Il percorso rappresenta una occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato emiratino, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento a livello promozionale e il supporto costante all'imprenditore ed il suo staff nella predisposizione del migliore approccio al mercato target.</p> <p>Oltre le azioni di affiancamento, di assistenza e di consulenza viene offerta alle aziende la possibilità di partecipare attivamente alla Fiera internazionale "THE HOTEL SHOW 2018" con una propria area espositiva e una agenda personalizzata di incontri d'affari.</p>
<b>ATTIVITA' PREVISTE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</li> <li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</li> <li>3) Organizzazione e partecipazione Fieristica al "The Hotel Show Dubai 2018"</li> <li>4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b</li> <li>5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica</li> <li>6) Servizi di viaggio a/r 1 persona per azienda</li> <li>7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</li> </ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p>																
	<p><b>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</b></p>																
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="757 504 1003 533">PERIODO</th> <th data-bbox="1016 504 1939 533">ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="757 568 1003 596">Feb/Mag</td> <td data-bbox="1016 568 1939 628">1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</td> </tr> <tr> <td data-bbox="757 632 1003 660">Feb/Mag</td> <td data-bbox="1016 632 1939 660">2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta</td> </tr> <tr> <td data-bbox="757 663 1003 692">Mar/Set</td> <td data-bbox="1016 663 1939 692">3) Organizzazione e partecipazione Fieristica a The Hotel Show, Dubai 2018</td> </tr> <tr> <td data-bbox="757 695 1003 724">Mag/Set</td> <td data-bbox="1016 695 1939 724">4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b</td> </tr> <tr> <td data-bbox="757 727 1003 756">Set/Gen</td> <td data-bbox="1016 727 1939 756">5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica</td> </tr> <tr> <td data-bbox="757 759 1003 788">Apr/Set</td> <td data-bbox="1016 759 1939 788">6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</td> </tr> <tr> <td data-bbox="757 791 1003 820">Da Feb 2018 a Gen 2019</td> <td data-bbox="1016 791 1939 820">7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione	Feb/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta	Mar/Set	3) Organizzazione e partecipazione Fieristica a The Hotel Show, Dubai 2018	Mag/Set	4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b	Set/Gen	5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica	Apr/Set	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda	Da Feb 2018 a Gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua
PERIODO	ATTIVITA'																
Feb/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione																
Feb/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta																
Mar/Set	3) Organizzazione e partecipazione Fieristica a The Hotel Show, Dubai 2018																
Mag/Set	4) Ricerca Potenziali Partner commerciali e pianificazione di incontri b2b																
Set/Gen	5) Follow up dei risultati della partecipazione fieristica																
Apr/Set	6) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda																
Da Feb 2018 a Gen 2019	7) Predisposizione di materiali informativi e promozionali multilingua																
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 9.000,00 + IVA. L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 4.500,00. La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione. Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>																
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività.</p>																

## MODA ITALIANA IN GIAPPONE

DENOMINAZIONE PROSPEX	MODA ITALIANA IN GIAPPONE TOKYO TRADE MISSION AZIONI E STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL LAZIO
SETTORE/TERRITORIO/FILIERA INTERESSATI	Moda: abbigliamento, accessori, calzature e gioielli Giappone
OBIETTIVO E CARATTERISTICHE PRINCIPALI	<p>Obiettivo strategico dell'intervento è quello di favorire ed incrementare la presenza stabile e costante delle PMI del settore Moda della Regione Lazio nel mercato Giapponese attraverso un percorso di internazionalizzazione articolato che consenta alle imprese di poter strutturare al proprio interno un ufficio export in grado, al termine dell'azione progettuale, di supportare l'azienda nell'ingresso in nuovi mercati.</p> <p>Il percorso rappresenta un'occasione per approfondire adeguatamente le opportunità offerte dal mercato giapponese, permettendo alle aziende partecipanti di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali e/o produttive attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali.</p> <p>Per la crescita internazionale dell'impresa è previsto l'affiancamento in azienda di un TEM (Temporary Export Manager) e di consulenti specializzati che supportino l'imprenditore ed il suo staff anche nella organizzazione di un ufficio export interno stabile e autonomo.</p> <p>Le aziende che aderiranno al PROSPEX potranno partecipare a una Missione d'Affari a Tokyo ed usufruire di un Temporary Show Room (per la durata della Missione).</p>
ATTIVITA' PREVISTE	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione</li><li>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del Matching tra domanda e offerta</li><li>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</li><li>4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati</li><li>5) Organizzazione e partecipazione a una missione d'affari a Tokyo – dicembre 2018</li><li>6) Organizzazione di incontri di affari e affiancamento di un esperto del settore nel corso della Missione d'affari</li><li>7) Organizzazione di un Temporary show room</li><li>8) Follow up aziendale della Missione d'affari a cura del Temporary Export Manager in Italia</li><li>9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda per la Missione a Tokyo</li></ol>

<p>DATA DI AVVIO, DURATA COMPLESSIVA, CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA'</p>	<p>Il PROSPEX sarà avviato a partire dal 1 Febbraio 2018 e durerà complessivamente 12 mesi.</p> <p>CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA' da febbraio 2018 a gennaio 2019</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PERIODO</th> <th>ATTIVITA'</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Feb/Mag</td> <td>1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;</td> </tr> <tr> <td>Feb/Mag</td> <td>2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager</td> </tr> <tr> <td>da feb 2018 a gen 2019</td> <td>4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati</td> </tr> <tr> <td>Mag/Dic</td> <td>5) Organizzazione e partecipazione alla Missione d'affari</td> </tr> <tr> <td>Mag/Dic</td> <td>6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager</td> </tr> <tr> <td>Mag/Dic</td> <td>7) Follow up aziendale dei contatti della Missione a cura del Temporary Export Manager in Italia</td> </tr> <tr> <td>Ott/Gen</td> <td>8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua</td> </tr> <tr> <td>Apr/Dic</td> <td>9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda</td> </tr> </tbody> </table>	PERIODO	ATTIVITA'	Feb/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;	Feb/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta	da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager	da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati	Mag/Dic	5) Organizzazione e partecipazione alla Missione d'affari	Mag/Dic	6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager	Mag/Dic	7) Follow up aziendale dei contatti della Missione a cura del Temporary Export Manager in Italia	Ott/Gen	8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua	Apr/Dic	9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda
PERIODO	ATTIVITA'																				
Feb/Mag	1) Check up aziendale per la verifica delle attitudini internazionali dell'impresa e del grado di preparazione;																				
Feb/Mag	2) Analisi del mercato di sbocco per la verifica del matching tra domanda e offerta																				
da feb 2018 a gen 2019	3) Affiancamento in azienda di un Temporary Export Manager																				
da feb 2018 a gen 2019	4) Affiancamento in azienda di consulenti specializzati																				
Mag/Dic	5) Organizzazione e partecipazione alla Missione d'affari																				
Mag/Dic	6) Incontri di affari e affiancamento di un Temporary Export Manager																				
Mag/Dic	7) Follow up aziendale dei contatti della Missione a cura del Temporary Export Manager in Italia																				
Ott/Gen	8) Supporto specialistico per lo sviluppo del materiale informativo e promozionale multilingua																				
Apr/Dic	9) Servizio di viaggio a/r 1 persona per azienda																				
<p>COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROSPEX</p>	<p>La partecipazione al percorso di internazionalizzazione prevede un costo di € 7.000,00 + IVA.</p> <p>L'adesione al presente progetto consente alle aziende con sede nel Lazio di ottenere un contributo a fondo perduto in misura pari al 50% del costo di partecipazione: € 3.500,00.</p> <p>La conferma di partecipazione sarà comunicata formalmente all'azienda a seguito del pagamento del costo di partecipazione.</p> <p>Il PROSPEX si attiverà solo ed esclusivamente nel caso in cui ci sarà l'adesione del numero minimo di imprese previsto pari a n.8</p>																				
<p>MODALITA' DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO</p>	<p>Il costo di partecipazione dovrà essere versato in un'unica soluzione al momento di ricevimento della fattura e, comunque, prima dell'avvio delle attività.</p>																				



**Aspiin**

AZIENDA SPECIALE  
INTERNAZIONALIZZAZIONE  
E INNOVAZIONE  
**Camera di Commercio Frosinone**

---

## **PER INFORMAZIONI**

**ASPIIN  
AZIENDA SPECIALE  
INTERNAZIONALIZZAZIONE  
E INNOVAZIONE**

Camera di Commercio Frosinone  
Viale Roma, snc - 03100 Frosinone  
Tel +39.0775.824193 Fax +39.0775.823583  
www.aspiin.it - [info@aspiin.it](mailto:info@aspiin.it)

Dott.ssa Maria Paniccia – tel: +39 0775/275267 – [m.paniccia@aspiin.it](mailto:m.paniccia@aspiin.it)  
Dott.ssa Valentina Panaccione – tel: +39 0775/275272 – [v.panaccione@aspiin.it](mailto:v.panaccione@aspiin.it)