

I progetti dovranno inoltre prevedere almeno una tra le seguenti attività motivandone la scelta:

1. **potenziamento degli strumenti promozionali e di marketing in lingua straniera**, ad esempio: sviluppo e/o miglioramento del sito Internet dell'impresa in lingua straniera; traduzione nella/e lingua/e straniera/e del proprio materiale promozionale/brochure nei limiti di spesa previsti all'articolo 5 lettere b, c;
2. **protezione del marchio dell'impresa**: percorso di ottenimento della protezione e/o registrazione del marchio dell'impresa in uno o entrambi i Paesi esteri target individuati nel progetto nei limiti di spesa previsti all'articolo 5 lettera d;
3. **ottenimento delle certificazioni di prodotto necessarie all'esportazione nei Paesi esteri target** individuati nel progetto: percorso finalizzato all'ottenimento delle certificazioni di prodotto nei limiti di spesa previsti all'articolo 5 lettera e;
4. **T.E.M. Temporary Export Manager e/o T.M.M. Temporary Marketing Manager**: percorso di affiancamento all'impresa da parte di un esperto senior in marketing internazionale e/o in comunicazione e web marketing, della durata di minimo quattro mesi, finalizzato a favorire l'implementazione di una strategia commerciale e l'accrescimento delle capacità manageriali dell'impresa. L'esperto senior potrà essere affiancato da una risorsa junior, inserita anche attraverso il ricorso al tirocinio formativo, per un minimo di quattro mesi nei limiti di spesa previsti all'articolo 5 lettere f, g;
5. **partecipazione, in qualità di espositori, a massimo due fiere a carattere internazionale**, nei Paesi esteri target individuati nel progetto e/o in Italia nei limiti di spesa previsti all'articolo 5 lettera h;
6. **realizzazione di uno o più eventi con finalità commerciale nei Paesi esteri** target individuati nel progetto, riguardanti strettamente la dimostrazione dei propri prodotti aziendali nei limiti di spesa previsti all'art. 5 lettera i;
7. **incontri personalizzati** con operatori dei Paesi esteri target individuati nel progetto in Italia o all'estero nei limiti di spesa previsti all'art. 5 lettera j.

**La prima attività obbligatoria e vincolante di tutti i progetti è l'analisi delle capacità e potenzialità dell'impresa per affrontare un percorso di internazionalizzazione, ASSESTEMENT**, approcciare nuovi mercati o consolidare quelli esistenti, verificando ad esempio l'adeguatezza della struttura dell'impresa, la gamma dei prodotti, il materiale commerciale e la fattibilità di un progetto di internazionalizzazione.

Per la realizzazione di questa attività l'impresa proponente deve avvalersi di soggetti rientranti nell'elenco dei consulenti accreditati dal MISE per l'attività di internazionalizzazione

([https://www.mise.gov.it/images/stories/commercio\\_internazionale/voucher/2017/Allegato\\_D\\_D\\_08\\_02\\_2018.pdf](https://www.mise.gov.it/images/stories/commercio_internazionale/voucher/2017/Allegato_D_D_08_02_2018.pdf)) e/o dei servizi resi dalle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna e/o dalle loro strutture specializzate.

L'analisi potrà riguardare, ad esempio:

- l'adeguatezza della struttura dell'impresa, la gamma dei prodotti, il materiale commerciale, la qualità dei processi organizzativi, gli aspetti di comunicazione, gli strumenti di lavoro e la gestione e formazione delle risorse umane;
- i punti di forza/debolezza e dell'impresa rispetto a un percorso d'internazionalizzazione e suggerimenti su azioni correttive;
- redazione o revisione di un business plan finalizzato al progetto proposto, anche attraverso l'ausilio di un documento informativo sul settore di appartenenza dell'impresa, che verrà fornito da Unioncamere Emilia- Romagna entro 60 gg. dalla conferma di approvazione all'impresa beneficiaria;
- l'individuazione dei mercati esteri su cui focalizzare l'attività di penetrazione o consolidamento (studio di mercato).

**Le spese ammissibili sono:**

- a) spese di consulenza esterna volte ad identificare e sviluppare un percorso di internazionalizzazione pluriennale, comprensivo della relazione iniziale sulle capacità/potenzialità di sviluppo dell'impresa sui Paesi esteri target individuati e redazione del piano export; studio di mercato volto a valutare la fattibilità di investimenti commerciali, produttivi e di servizio, strettamente mirato alla produzione dell'impresa e per i paesi esteri target individuati nel progetto, ad esclusione degli studi generali congiunturali e di presentazione paese ("ASSESSMENT" - per un importo non superiore a Euro 5.000,00, al netto degli oneri);
- b) spese per la predisposizione o revisione del sito internet dell'impresa in lingua straniera e per la sua pubblicizzazione tramite internet (quali, a titolo di esempio: search engine optimization, search engine marketing, direct email marketing, content management, compreso il monitoraggio e la reportistica dei risultati), elaborazione di piani di web marketing;
- c) spese per la produzione di materiali promozionali (in lingua inglese o nelle lingue dei Paesi target di destinazione individuati nel progetto), ad esclusione della manualistica tecnica;
- d) spese per la registrazione e la protezione del marchio nei Paesi target di destinazione individuati nel progetto e spese per consulenze finalizzate alla registrazione del marchio;
- e) spese per consulenze finalizzate all'ottenimento delle certificazioni per l'esportazione nei Paesi target di destinazione individuati nel progetto;
- f) spese relative al contratto di "Temporary Export Manager" (TEM) e "Temporary Marketing Manager (TMM) (Senior) dedicato alla conduzione, coordinamento e gestione delle attività del progetto, con riferimento anche alle attività svolte nel/i Paese/i target individuati nel progetto. I professionisti che supporteranno l'impresa dovranno essere scelti fra le società di consulenza con comprovata esperienza in materia di internazionalizzazione (come risultante nell'elenco dei consulenti accreditati dal MISE per l'attività di TEM TEMPORARY EXPORT MANAGER;
- g) spese relative al contratto della risorsa Junior in affiancamento al senior TEM e/o TMM12;
- h) spese per la partecipazione a fiere a carattere internazionale nei Paesi esteri target individuati nel progetto o in Italia in qualità di espositore<sup>13</sup>: costo dell'area espositiva, della progettazione dello stand e del suo allestimento, del trasporto dei materiali e dei prodotti (compresa l'assicurazione ed escluse le spese doganali), del costo di hostess e interpreti/traduttori (max 50% del totale del costo del progetto al netto della voce h);
- i) spese per affitto e allestimento sale, iscrizione a convegni specialistici internazionali, hostess e/o interpreti, trasporto dei materiali e dei prodotti (compresa l'assicurazione ed escluse le spese doganali);
- j) spese per l'individuazione degli operatori esteri dai Paesi esteri target individuati nel progetto, spese vive di viaggio, vitto e alloggio dei rappresentanti degli operatori esteri<sup>14</sup>.