

**MEET&MATCH 2024**  
**INCONTRI B2B: COREA DEL SUD, REGNO UNITO E STATI UNITI**

Nell'ambito del programma di promozione all'estero per l'anno 2024, Promos Italia, società per l'internazionalizzazione delle imprese delle Camere di Commercio italiane, promuove la partecipazione a un progetto di accompagnamento nell'accesso e/o consolidamento nei mercati target di Corea del Sud, Regno Unito e Stati Uniti, considerati tra quelli con maggiori opportunità per l'export italiano.

L'iniziativa prevede, per 48 imprese, servizi personalizzati per **incontrare, in call individuali, operatori esteri selezionati, senza un impegno di trasferta.**

A seguire alleghiamo l'Avviso relativo all'iniziativa.

Per maggiori informazioni e/o essere contattato dal team di Promos Italia scrivere all'indirizzo e-mail di progetto:

[outgoing@promositalia.camcom.it](mailto:outgoing@promositalia.camcom.it)

[www.promositalia.camcom.it](http://www.promositalia.camcom.it)

## PROGETTO MEET&MATCH 2024

### *Incontri B2B nei mercati target di Corea del Sud, Regno Unito e Stati Uniti*

---

## AVVISO

Promos Italia, società consortile del sistema camerale italiano, in collaborazione con le Camere di commercio di Genova, Milano-Monza-Brianza-Lodi, Modena, Ferrara-Ravenna e Pordenone-Udine (territorio ex provincia di Udine), propone alle aziende la partecipazione al progetto MEET&MATCH finalizzato a incontri B2B virtuali nei mercati target di Corea del Sud, Regno Unito e Stati Uniti considerati tra quelli con maggiori opportunità per l'export italiano.

I settori prioritari per i mercati target sono i seguenti:

**Corea del Sud:** food, wine, arredo e design, homeware-gift ware, prodotti farmaceutici, cosmesi di alto livello, ict, intelligenza artificiale, automotive/mobilità sostenibile, logistica, macchinari

**Regno Unito:** food, wine, fashion e accessori, arredo e design

**USA:** food, wine, arredo e design (*per il settore food e wine è necessario che le aziende siano già in possesso delle certificazioni e registrazioni richieste per l'export in USA*)

Altri settori, non menzionati, potranno essere presi in considerazione previa verifica con i partner di progetto.

#### ATTIVITA' E SERVIZI PER LE AZIENDE PARTECIPANTI:

Ogni azienda, sulla base del profilo, settore/prodotto, obiettivo e strategia, verrà supportata con servizi personalizzati per essere accompagnata nell'accesso e/o consolidamento nel mercato selezionato. Il percorso prevede le seguenti attività:

- Verifica di prefattibilità rispetto al settore di appartenenza (giugno)
- Attività formative di aggiornamento e orientamento attraverso focus Paesi target e incontri su specifiche tematiche legate al business internazionale (giugno - luglio)
- Approfondimenti, assesment e orientamento dell'azienda attraverso call individuali con i referenti locali (luglio)
- Ricerca partner mirata per ciascuna azienda in uno dei tre mercati target
- Creazione di un proprio profilo personalizzato nella piattaforma B-Match di Promos Italia con la possibilità di arricchire la propria "vetrina virtuale" con schede prodotto o altro materiale informativo (luglio - agosto)
- Agenda personalizzata di appuntamenti B2B con potenziali buyer ed operatori del settore (indicativamente nei mesi di settembre e ottobre). Gli incontri B2B si svolgeranno in modalità virtuale tramite la piattaforma B-Match e si terranno in lingua inglese (senza servizio di interpretariato).
- Follow-up per circa 2 mesi dagli incontri B2B per gestire e supportare la fase dello sviluppo dei contatti avviati (novembre – dicembre).

**TEMPISTICA: le attività si realizzeranno da marzo a novembre 2024**

### **FOCUS FORMATIVI DI APPROFONDIMENTO**

I webinar sono programmati con l'obiettivo di fornire informazioni utili all'inquadramento macroeconomico dei Paesi target (aspetti doganali, le restrizioni, il sistema distributivo; strategie di marketing; business etiquette e business culture) e alla gestione dei B2B in modo più efficace.

#### Programma dei webinar (prossimamente il calendario verrà aggiornato con date e orari)

maggio Doing Business in USA: settore Arredo e Hospitality

giugno Come gestire al meglio gli incontri B2B con buyer e operatori esteri I<sup>A</sup>

giugno Come gestire al meglio gli incontri B2B con buyer e operatori esteri II<sup>A</sup>

luglio Doing Business nel Regno Unito: multisetoriale

luglio Doing Business in USA: settore Food & Wine

luglio Doing Business in Corea del Sud: multisetoriale

*I webinar sono organizzati da NIBI, la nostra Business School per l'internazionalizzazione*

### **BENEFICIARI:**

Il Progetto è riservato a **n. 48 aziende** del settore manifatturiero regolarmente iscritte nel Registro Imprese delle Camere di commercio e, con sede legale e/o unità operativa nelle province di Ferrara-Ravenna, Genova\*, Milano, Monza Brianza, Lodi, Modena e Pordenone-Udine (territorio ex Provincia di Udine).

Non sono ammesse società di consulenza, procacciatori d'affari, agenti di commercio, intermediari.

*\*Per le aziende della provincia di Genova è richiesta la registrazione al Progetto SEI*

Laddove il numero di imprese fosse superiore, gli enti camerali coinvolti avranno facoltà di valutare di aumentare il numero massimo di imprese partecipanti alla missione, nonché - laddove il numero massimo di imprese non fosse raggiunto - di ammettere imprese che formuleranno la manifestazione di interesse a termini scaduti.

**La partecipazione è gratuita** e verrà confermata successivamente all'esito delle verifiche di pre-fattibilità rispetto alle opportunità di B2B che è possibile prevedere nei mercati di interesse. I servizi per ogni impresa saranno possibili per uno dei tre mercati target.

La precedenza verrà data alle aziende che partecipano per la prima volta a questo progetto se in possesso di tutti i requisiti.

### **REQUISITI RICHIESTI**

Le aziende interessate a partecipare devono:

- non trovarsi in stato di fallimento, liquidazione, amministrazione controllata, concordato preventivo o altra situazione equivalente.
- essere in regola con DURC e Diritto Annuale; Promos Italia si riserva il diritto di escludere l'impresa dalla partecipazione al progetto nel caso in cui i controlli rivelino irregolarità amministrative ed errori e/o falsità nelle dichiarazioni dell'impresa
- possedere un sito web/una sezione del sito web aziendale in lingua inglese
- avere capacità di gestione degli incontri B2B in lingua inglese

### **VALUTAZIONE DELLE IMPRESE AI FINI DELLA PARTECIPAZIONE AL PROGETTO**

La selezione verrà attuata attraverso i seguenti criteri:

- ordine cronologico di arrivo della manifestazione di interesse (in relazione al numero max. di aziende ammesse per ogni singola provincia)

- precedenza alle aziende “nuove”
- opportunità che è possibile prevedere sul mercato (valutazione di pre-fattibilità in collaborazione con i partner locali nei tre mercati target)
- invio della manifestazione di interesse entro i termini stabiliti

### MODALITA' DI AMMISSIONE

Promos Italia comunicherà all'impresa l'ammissione al progetto all'indirizzo dell'azienda indicato nel Company Profile. Unitamente alla comunicazione di ammissione al progetto, Promos Italia trasmetterà via e-mail all'azienda il “Modulo di adesione” che l'azienda dovrà sottoscrivere ed inviare tramite PEC per formalizzare la propria partecipazione alle attività progettuali.

Promos Italia è esonerata da qualsiasi responsabilità derivante dal mancato ricevimento della domanda per disguidi di natura tecnica.

### Regime de minimis

Il progetto è assoggettato al Regolamento (UE) 2023/2831 della Commissione del 13 dicembre 2023 relativo all'applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea agli aiuti «De minimis». **Il valore del servizio, rilevante ai fini dell'applicazione del “de minimis” è di massimo Euro 4.000,00.**

Ciascuna azienda aderente al progetto è tenuta a verificare preventivamente nel Registro Nazionale degli Aiuti di Stato ([RNA](#)) la propria posizione circa le misure di aiuto ricevute accedendo alla sezione Aiuti Individuali con il proprio numero di P.IVA. La piattaforma è di libero accesso e consultabile direttamente. Qualora l'azienda, successivamente alla partecipazione al progetto e a seguito di controlli amministrativi, effettuati da Promos Italia, risulterà aver superato l'importo complessivo degli aiuti in Regime “de minimis” nell'arco degli ultimi tre anni, non avendo diritto alla misura d'aiuto prevista, dovrà farsi carico dell'intero importo.

Nel corso del progetto le imprese partecipanti riceveranno, da parte della propria Camera di commercio, la comunicazione formale di concessione dell'aiuto.

### PER PARTECIPARE

Per comunicare il proprio interesse al progetto MEET&MATCH: incontri B2B nei mercati target di Corea del Sud, Regno Unito e Stati Uniti è necessario:

- manifestare il proprio [interesse on line vincolante ai fini dell'ammissione](#)
- compilare contestualmente il [Company Profile con form on line](#)

In uno step successivo, all'azienda verrà richiesto di:

- formalizzare l'adesione con l'invio del modulo di adesione via PEC
- registrarsi sulla piattaforma B-Match di Promos Italia per la realizzazione dei B2B virtuali, qualora non già profilati per altre iniziative ospitate sulla piattaforma

Le aziende saranno seguite dal team di Promos Italia durante tutte le fasi del progetto.

La manifestazione di interesse contestualmente al Company Profile sono da **inviare a partire dal 08.03.24 ed entro e non oltre il 23.04.2024**

### INFO

Per maggiori informazioni ed essere contattato dal team di Promos Italia scrivere all'indirizzo e-mail di progetto: [outgoing@promositalia.camcom.it](mailto:outgoing@promositalia.camcom.it)

Web [www.promositalia.camcom.it](http://www.promositalia.camcom.it)