

PROGETTI DI PROMOZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO REGIONALE SUI MERCATI ESTERI EUROPEI ED
EXTRAEUROPEI - "BRICST PLUS 2013-2015" Anno 2014

Titolo del progetto: Sud Africa 2014-2015

Logo del progetto: non previsto

Soggetto promotore e attuatore:  in collaborazione con



Contatti:

Via Punta di Ferro, 2A – Forlì

Telefono: 0543/727701

Mail: v.bugani@unindustria.fc.it

Web: www.unindustria.fc.it

Pagina dedicata al progetto:
http://www.unindustria.fc.it/assind/viewnode.do?pagine_name=2181784366165252958+internazprogettoafrica.bis

Referente di progetto: Valentina Bugani



Società di consulenza coinvolta: Camera di Commercio Italo-Sudafricana

Contatti:

Regent Street cnr Kirkby rd – Unit 3B Bedford Gardens Bedfordview – Johannesburg

Telefono: 0027 (0)116153906

Mail: mariagrazia@italcham.co.za

Web: www.italcham.co.za

Referente di progetto: Mariagrazia Biancospino

Partner:



(www.tasagauteng.co.za, Toolmaking Association of South Africa, partner estero)



(www.seifsa.co.za, Steel and Engineering Industries Federation of Southern Africa, partner estero)

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: Sud Africa

Settore produttivo regionale target: Settore della meccanica con focus su macchine per l'edilizia, macchine agricole, macchine per l'imballaggio, food processing e impiantistica alimentare e macchine per la lavorazione della plastica, gomma, legno e metalli.

Destinatari nel Paese target: Destinatari operanti nei settori oggetto dell'iniziativa: agenti, distributori, importatori e clienti finali.

Durata del progetto: febbraio 2015 – marzo 2016

Obiettivi del progetto: sviluppo di opportunità d'affari e accordi di tipo commerciale e/o industriale sul mercato sudafricano.

Numero delle aziende coinvolte: il progetto si propone di coinvolgere da 10 a 20 piccole e medie imprese emiliano-romagnole, con particolare riferimento alla filiera della meccanica.

Azioni del progetto:

Azione 1 – Preparazione al mercato, check up e swot analysis: questa fase prevede l'organizzazione di workshop di preparazione al mercato sudafricano e di presentazione del Progetto. Saranno inoltre realizzati incontri individuali con le imprese finalizzati a:

- Raccogliere informazioni azienda/prodotto e definire la tipologia di partner commerciali e/o produttivi, da ricercare in Sud Africa;
- Valutare la capacità dell'impresa di sostenere un percorso di sviluppo in Sud Africa;
- Analizzare le possibili strategie di entrata sul mercato sudafricano o identificare azioni di miglioramento della performance della forza-vendita già attiva in Sud Africa.

Tali informazioni saranno sintetizzate in un report di swot analysis aziendale indicante i punti di forza e debolezza del prodotto in relazione al mercato sudafricano.

Timing: giugno-settembre 2015

Azione 2 – Ricerca Partner e Missione in Sud Africa: in questa fase, per le aziende che avranno deciso di proseguire, sarà avviata una ricerca mirata di potenziali partner. In particolare, per ciascuna azienda sarà predisposto un database di controparti sudafricane alle quali presentare il profilo dell'impresa italiana e la tipologia di collaborazione ricercata. Sarà inoltre predisposta un'agenda personalizzata di incontri d'affari da realizzarsi presso le sedi aziendali delle controparti sudafricane (pre-selezionate dagli esperti di mercato, in stretta connessione con alle imprese italiane).

Nell'ambito della Missione, da realizzarsi nel periodo novembre – dicembre 2015, si prevede di organizzare eventi unitari di presentazione "Welcome Meeting" verso Istituzioni, imprenditori e stampa locali, in cui saranno invitati Rappresentanti della Regione Emilia-Romagna. La predisposizione degli inviti istituzionali sarà effettuata in stretta collaborazione con la Regione Emilia-Romagna.

Timing: settembre - dicembre 2015

Azione 3 - Follow up e customer satisfaction: in questa fase, a seguito della missione, sarà fornito supporto tecnico su aspetti legali, fiscali, doganali e commerciali in Sud Africa al fine di assistere le imprese partecipanti nell'ambito di eventuali ipotesi di accordo sorte durante gli incontri B2B. Sarà, infine, somministrato alle imprese partecipanti un questionario di customer satisfaction, finalizzato a valutare il grado di apprezzamento e congruità delle azioni svolte nell'ambito del progetto, nonché ad evidenziare eventuali criticità emerse durante il percorso progettuale.

Timing: gennaio – marzo 2016

Costi di partecipazione per le imprese: la quota di adesione è pari a:

- € 3000 ad azienda quale quota per la ricerca partner, l'agenda b2b e la partecipazione alla missione in Sud Africa.

Grazie al cofinanziamento della Regione Emilia-Romagna, l'azienda potrà beneficiare di un rimborso di circa 40-50% sulla quota di adesione al progetto, in base al contributo effettivamente liquidato dalla Regione.

Restano a totale carico delle imprese i costi di viaggio, vitto e alloggio della permanenza in Sud Africa e i costi di spostamento in Italia.

Modalità di adesione delle imprese: le imprese interessate ad aderire al progetto possono contattare Unindustria Forlì-Cesena (Dott.ssa Valentina Bugani, tel. 0543/727701, mail v.bugani@unindustria.fc.it), che si riserva, tuttavia, la possibilità di valutare l'ammissione di ulteriori imprese partecipanti in funzione della sostenibilità del progetto.