

A photograph of a dining table with a glass of red wine, a wooden tray of bruschetta, and a plate of food. The table is made of dark wood. In the foreground, a tall, elegant glass filled with red wine stands on the right. To its left, a wooden tray holds several bruschetta topped with tomatoes, cheese, and herbs. In the background, a black pepper mill and a wooden pepper mill are visible. In the foreground, a light blue plate contains a dish of food, possibly a salad or a small pizza. The overall atmosphere is warm and inviting.

Proposta di DANITACOM per
attività di promozione
commerciale in Danimarca

CHI SIAMO

La Camera di Commercio Italiana in Danimarca è una Camera di Commercio Italiana all'Estero riconosciuta dal Governo Italiano e facente parte di Assocamerestero.

Siamo una Camera giovane, perché nata nel 2010 e perché l'età media dei nostri collaboratori è poco superiore ai 30 anni, ma cresciamo in fretta. Conosciamo bene sia il mercato danese sia quello italiano, cui facciamo da tramite, promuovendo il Made in Italy in Scandinavia e aiutando le imprese italiane a espandere le proprie attività in Danimarca.

La Danimarca è un Paese di dimensioni limitate ma con un mercato solido, concreto, maturo, retto da un sistema semplice e snello, che offre ampie opportunità di sviluppo. Un mercato ideale per le strategie produttive della piccola e media impresa italiana.

Il nostro compito è di unire queste due realtà, tenendo sempre ben presenti le esigenze della comunità imprenditoriale. Siamo infatti un'associazione di imprenditori, fondata da imprenditori e che agli imprenditori intende offrire un network di condivisione e crescita.

DANITACOM

Italian Chamber of Commerce
In Denmark

FASI E OBIETTIVI DEL PROGETTO

- 01** | **Prefattibilità e manifestazione di interesse**
- 02** | **Rating aziende e preparazione al mercato**
- 03** | **Matching e invio campionatura (degustazione)**
- 04** | **Incoming**
- 05** | **Introduzione sul mercato e follow up**

01

PREFATTIBILITÀ E MANIFESTAZIONE DI INTERESSE DANIMARCA

PREFATTIBILITÀ E MANIFESTAZIONE DI INTERESSE DANIMARCA

ATTIVITÀ DANITACOM

- In seguito all'indicazione di massima dei prodotti realizzati dalle aziende del territorio con esempi esplicativi, Danitacom realizzerà una indagine tra operatori danesi specializzati nel settore agroalimentare. Lo scopo dell'indagine sarà quello di verificare il potenziale interesse a partecipare alle iniziative di seguito elencate, identificando al contempo le categorie merceologiche di concreto interesse per i buyer aderenti
- Danitacom invierà alla CCIAA le preferenze raccolte durante la fase di analisi

ATTIVITÀ PARTNER ITALIANO

- Indicazione di massima dei prodotti del paniere calabrese
- In seguito all'invio delle preferenze raccolte in Danimarca, il partner si occuperà della manifestazione di interesse e relativo coinvolgimento delle imprese calabresi

Durata attività: 20 giorni lavorativi

RATING AZIENDE E PREPARAZIONE AL MERCATO**ATTIVITÀ DANITACOM**

- In seguito all'individuazione delle aziende calabresi, Danitacom richiederà un profilo commerciale per ciascuna impresa, in lingua inglese ove possibile.
- Danitacom analizzerà il materiale inviato, i singoli profili e siti web, ed elaborerà un report di valutazione per ciascuna impresa selezionata.
- Ove necessario, verrà organizzata una call con ciascuna impresa calabrese coinvolta nel progetto, allo scopo di offrire un percorso di formazione e preparazione al mercato danese.

ATTIVITÀ PARTNER ITALIANO

- Individuazione delle imprese calabresi aderenti
- Supporto nell'organizzazione delle call con le singole imprese

Durata attività: 20 giorni lavorativi

03

Matching e invio campionatura (degustazione)**Matching e invio campionatura (degustazione)****ATTIVITÀ DANITACOM**

- Danitacom si occuperà del matching tra i buyer e le imprese pre-selezionate, allo scopo di individuare i buyer e le imprese ufficialmente aderenti al progetto. Verrà in particolare proposta ai buyer la lista delle imprese italiane aderenti, per ogni specifico prodotto selezionato, richiedendo l'interesse concreto ad avviare un dialogo commerciale
- Danitacom organizzerà l'invio di una campionatura per ciascuna azienda aderente nei confronti del singolo buyer, affinché il buyer possa valutare il prodotto.
- Danitacom raccoglierà i feedback del singolo buyer, allo scopo di individuare il grado di interesse dello stesso verso i singoli prodotti degustati

ATTIVITÀ PARTNER ITALIANO

- Supporto nel contatto con le singole imprese per l'invio delle campionature

Durata attività: 1 mese

INCOMING

ATTIVITÀ DANITACOM

- Una volta individuata nello specifico la delegazione di buyer danesi e di aziende calabresi, verrà organizzato un incoming che coinvolgerà i soggetti identificati.
- Danitacom si occuperà della co-organizzazione del programma di incoming, in collaborazione con il partner calabrese
- L'incoming sarà composto da visite aziendali tra i buyer e le singole aziende, oltre ad alcune iniziative volte alla conoscenza e promozione del territorio calabrese locale
- Danitacom accompagnerà la delegazione, offrendo la propria assistenza in loco, allo scopo di garantire il corretto svolgimento dell'iniziativa.

ATTIVITÀ PARTNER ITALIANO

- Supporto nell'organizzazione dell'incoming in Calabria, sia da un punto programmatico che logistico

Durata attività: 2 giorni

05

Introduzione sul mercato e follow up**Introduzione sul mercato e follow up****ATTIVITÀ DANITACOM**

- Ai buyer che aderiranno all'iniziativa, verrà proposta una attività di introduzione al mercato, monitoraggio e successivo follow up. Le iniziative di accompagnamento saranno così strutturate:
 - Possibilità di una prima fornitura limitata ai buyers per far utilizzare il prodotto ai fini di marketing nei loro punti vendita, ammortizzata al 100% dal progetto (per un valore massimo accordabile con il partner italiano)
 - Possibilità di una seconda fornitura con un quantitativo fisso, ammortizzata al 50% dai costi di progetto – che i buyers potranno rivendere (per un valore massimo accordabile con il partner italiano)
 - Possibilità di una terza fornitura con una scontistica applicata dal 10 al 30% a seconda del quantitativo dell'ordine. (per un valore massimo accordabile con il partner italiano)

ATTIVITÀ PARTNER ITALIANO

- Supporto nell'ottenimento del prodotto da parte delle singole imprese
- Supporto nell'interfaccia con le singole imprese

Durata attività: fino a 12 mesi

COSTI DEL PROGETTO

01 | PREFATTIBILITÀ E MANIFESTAZIONE DI INTERESSE DANIMARCA

Servizi DANITACOM: € 1.000,00 (tariffa organizzativa)

02 | RATING AZIENDE E PREPARAZIONE AL MERCATO

Servizi DANITACOM: € 250,00 per ciascuna impresa calabrese aderente

03 | Matching e invio campionatura (degustazione)

Servizi DANITACOM:

€ 500,00 per ciascun buyer selezionato

€ 700 per la gestione della campionatura (i costi di spedizione non sono inclusi)

04 | Incoming

Servizi DANITACOM:

€ 250,00 per ciascun buyer partecipante

€ 3.000 per l'organizzazione dell'iniziativa, incluso accompagnamento in loco (i costi di trasferta, vitto e alloggio per la delegazione danese saranno a carico del committente)

05 | Introduzione sul mercato e follow up

Servizi DANITACOM:

€ 500 per ogni relazione commerciale che verrà avviata (i costi dell'ammortizzamento dei prodotti sono esclusi)



DANITACOM



COPENHAGEN
KOSMOPOL



DANITACOM

Italian Chamber of Commerce
In Denmark

H.C. Andersens Blvd. 37, 4th, 1553 Copenhagen, Denmark

Tel: (+45) 31 17 72 49

www.danitacom.org · info@danitacom.org