

PIANO ATTIVITA' 2026

Servizi per
l'internazionalizzazione e
l'attrattività dei territori

PROMÔS
ITALIA

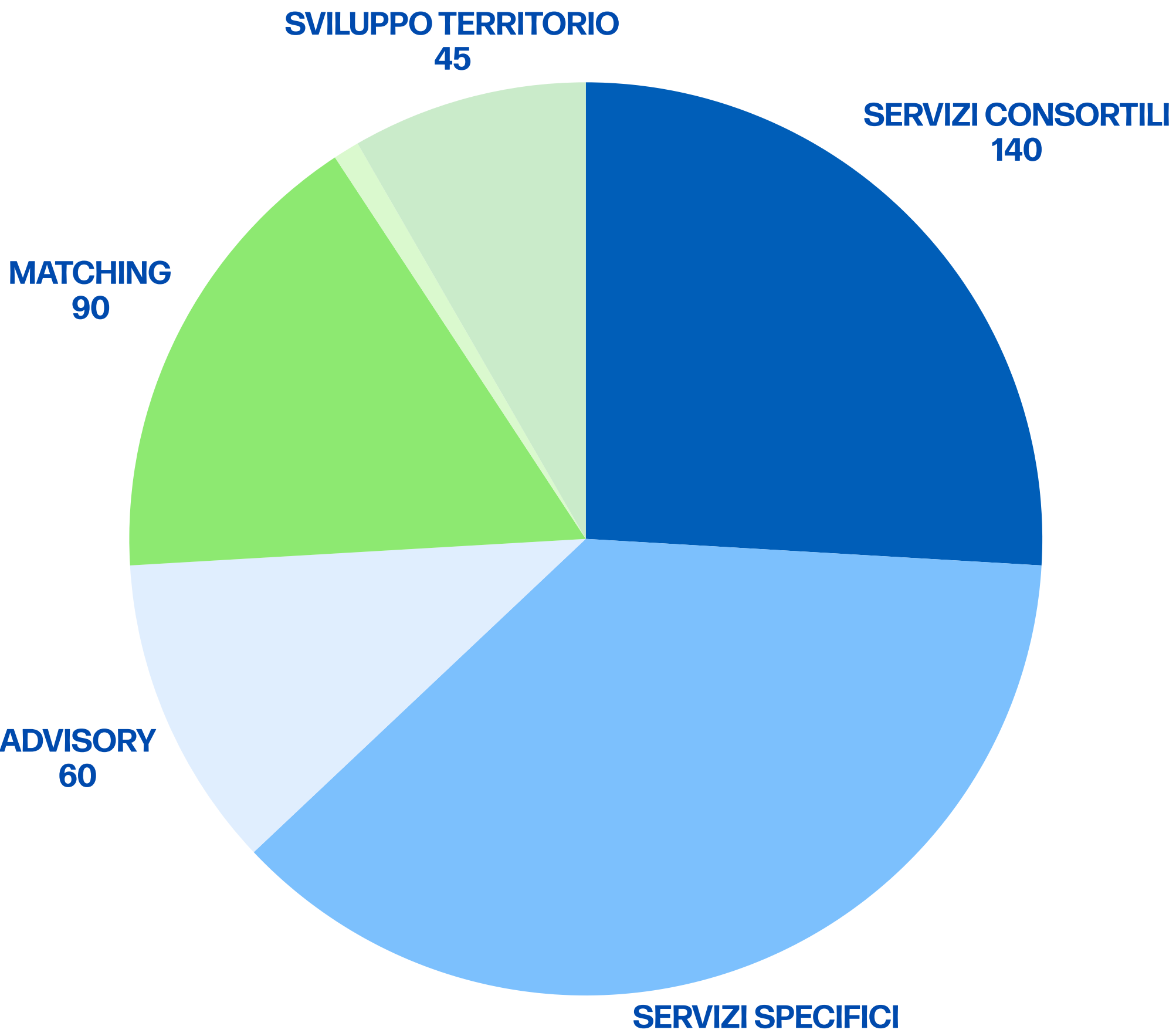


IL PIANO DI ATTIVITA' 2026

2

BUDGET: 340K

SERIZI CONSORTILI	140
SERVIZI SPECIFICI:	200
Advisory	60
Matching	90
Opportunities	5
Sviluppo Territorio	45



SERVIZI CONSORTILI

Formazione - NIBI

Orientamento e Assistenza

DigIT Export

Piani export per l'Internazionalizzazione Match

Marketplace

Piano Export Digitale

SERVIZI SPECIFICI

Servizi Digitali



ADVISORY – SERVIZI CONSORTILI

4

Piani Export per l'Internazionalizzazione

Il servizio vuole costituire il primo livello di assistenza propedeutico e trasversale a tutti i servizi di Promos in quanto rappresenta il momento di ascolto dei bisogni delle imprese e di indirizzo sulla strategia di internazionalizzazione più appropriata per il profilo aziendale.

STEP 1

Analisi bisogni
dell'impresa e
assessment

STEP 2

Individuazione
mercati a più alta
potenzialità

STEP 3

Definizione della
strategia di
internazionalizzazione

STEP 4

Identificazione di un
piano operativo per
l'azienda

Il Piano Export, una sorta di short business plan per l'export, offre un orientamento all'impresa sul mercato strategico a più elevata potenzialità per il suo specifico prodotto e alle soluzioni e servizi più congeniali per accedere o consolidare il posizionamento in quel mercato.

ADVISORY – SERVIZI CONSORTILI

5

Formazione NIBI

SHORT MASTER – 52 ore
online per l'inter-
nazionalizzazione

La formazione completa per
un progetto internazionale

Inizio corso 26
marzo 2026

Formazione365 - La
formazione flessibile,
modulare e persona- lizzata
progettata in videopillole

Una soluzione che rende
l'apprendimento più
accessibile, flessibile,
coinvolgente e personalizzato.

Corsi organizzati in video pil- lole da
15 min: Export Kit, Sviluppo
competenze digi- tali.

Corsi Sincroni

60 ore di formazione sincrona
– webinar da 2 ore- sulle
principali tematiche del
commercio internazionale:

- Fiscalità internazionale
- Contrattualistica
- Dogane
- Pagamenti
- Strategie
- Innovazione e sostenibilità

Dal 2011, è Socio di ASFOR, Associazione Italiana per la Formazione Manageriale, dal 2014 Certificazione di Qualità ISO 9001, dal 2018 riconosciuto da European Training Foundation come Centro di Formazione di Eccellenza.

DIGITEXPORT

Il portale di Promos Italia dedicato a sostenere le imprese nel potenziamento della loro presenza sui mercati esteri grazie al digitale.

Le aree

Formazione

Informazione

Servizi Digitali

Le nuove opportunità

Nuovo AI Test: uno strumento di autovalutazione che consente alle imprese di misurare la maturità dell'uso dell'intelligenza artificiale nei processi di internazionalizzazione e di ottenere un profilo personalizzato con suggerimenti operativi.

Dati Import-Export congiunturali: accesso ad analisi sull'andamento degli scambi internazionali, disponibili in forma dinamica per supportare decisioni strategiche di export.

Schede Marketplace: Ampliamento del database dedicato a marketplace internazionali (B2B/B2C) con schede informative per selezionare quelle più adatte al prodotto, al mercato e alla strategia digitale dell'impresa.

ADVISORY – SERVIZI CONSORTILI

7

MATCH MARKETPLACE

Servizio di supporto alle imprese che intendono vendere i propri prodotti attraverso un marketplace e conoscere le piattaforme migliori su cui posizionare l'offerta.

01.

Metodologia
e procedura di
selezione

Vengono definiti i criteri con cui sono vagliati i marketplace e viene spiegata la logica che porta alla selezione di quelli più interessanti.

02.

Marketplace
suggeriti

Il report descrive le caratteristiche dei 3 marketplace più adatti all'azienda e per ognuno vengono forniti suggerimenti operativi per il posizionamento dell'offerta.

03.

Indicazioni
e suggerimenti

Il report si conclude con delle indicazioni pratiche per l'azienda e dei suggerimenti su come operare nei tre marketplace forniti suggerimenti operativi per il posizionamento dell'offerta.

PIANO EXPORT DIGITALE

Servizio di supporto alle imprese che intendono approcciare o sviluppare un mercato estero attraverso gli strumenti e le tecniche del digital marketing.

01.

Analisi del Mercato Target

Analizza i mercati esteri di interesse, studiandone le dinamiche e le specificità.

02.

Definizione Obiettivi e Attività

Identifica l'obiettivo digitale più coerente sul mercato, suggerisce attività di digital marketing ed i loro KPI di monitoraggio.

03.

Indicazione di Piattaforme Digitali

Indica le piattaforme digitali appropriate per sviluppare le attività di digital marketing suggerite.

Il report viene preparato anche grazie all'utilizzo di piattaforme di Intelligenza Artificiale e viene presentato all'azienda in occasione di una call di restituzione della durata di 30 minuti.

ADVISORY – SERVIZI SPECIFICI

9

SERVIZI DIGITALI

Obiettivi dell'iniziativa

SERVIZI CONSORTILI

InBuyer - Piano annuale di

14 sessioni settoriali di business matching su

piattaforma online

Business Trip

SERVIZI SPECIFICI

Incoming Buyers

Outgoing

Ricerca partner e workshop



MATCHING – SERVIZI CONSORTILI

INBUYER

Attraverso un calendario di 14 appuntamenti on-line di business matching, PromosItalia aiuta le aziende ad incontrare nuovi potenziali clienti internazionali azzerando gli oneri delle trasferte.

Tramite una piattaforma dedicata, ciascuna azienda può creare una vetrina virtuale e presentarsi ad un selezionato gruppo di buyer interessati ad ampliare il portafoglio prodotti. Iscrivendosi, le aziende potranno rendersi visibili agli operatori esteri, richiedere appuntamenti, inviare messaggi, scambiare business card elettroniche e, se selezionate dai buyer, realizzare un primo incontro conoscitivo.

Promos Italia provvede a predisporre materiale utile a facilitare la promozione delle iniziative su ogni territorio, oltre che ad identificare qualificati buyer internazionali che partecipano attivamente alle sessioni, richiedendo e realizzando incontri a distanza con le aziende di loro interesse. È inoltre garantito un servizio di customer care che aiuta le aziende in ogni fase operativa.

10-12 marzo	TOURISM 1
24-25 marzo	MECH. SUBCONTRACTING
14-16 aprile	FOOD 1
6-7 maggio	FURNITURE 1
20-21 maggio	COSMETICS
10-11 giugno	CONSTRUCTION
23-25 giugno	WINE & SPIRITS 1
7-9 luglio	FOOD 2 (Fresh & Frozen)
22-24 settembre	FOOD 3 (Bio & Vegan)
7-8 ottobre	Fashion & Accessories
21-22 ottobre	FURNITURE 2
28-29 ottobre	PACKAGING
10-12 novembre	WINE & SPIRITS 2 (Bio)
24-26 novembre	TOURISM 2

BUSINESS TRIP

Come azione di follow up alle sessioni di business matching online, agli operatori esteri più qualificati viene offerta l'opportunità di realizzare una trasferta in Italia, nel corso della quale vengono organizzate visite tecniche presso le aziende di interesse del buyer, finalizzate a creare le condizioni ideali per presentare l'azienda, i suoi prodotti e facilitare l'avvio di nuove relazioni commerciali.

MATCHING – SERVIZI SPECIFICI

INCOMING BUYERS

12

Accoglienza di buyer internazionali sul territorio italiano ed organizzazione di business matching con aziende italiane.

L'attivazione del servizio richiede un momento di confronto operativo finalizzato a definire:

- Task effettivamente assegnati a Promos Italia (dallo scouting di operatori esteri al servizio "chiavi in mano").
- Fondi disponibili e conseguente dimensionamento dell'iniziativa (numero di operatori da invitare).
- Settore e Paesi oggetto dell'intervento.
- Aspetti amministrativi per l'accesso delle aziende al servizio.
- Tempistica delle diverse fasi progettuali.

MATCHING – SERVIZI SPECIFICI

OUTGOING

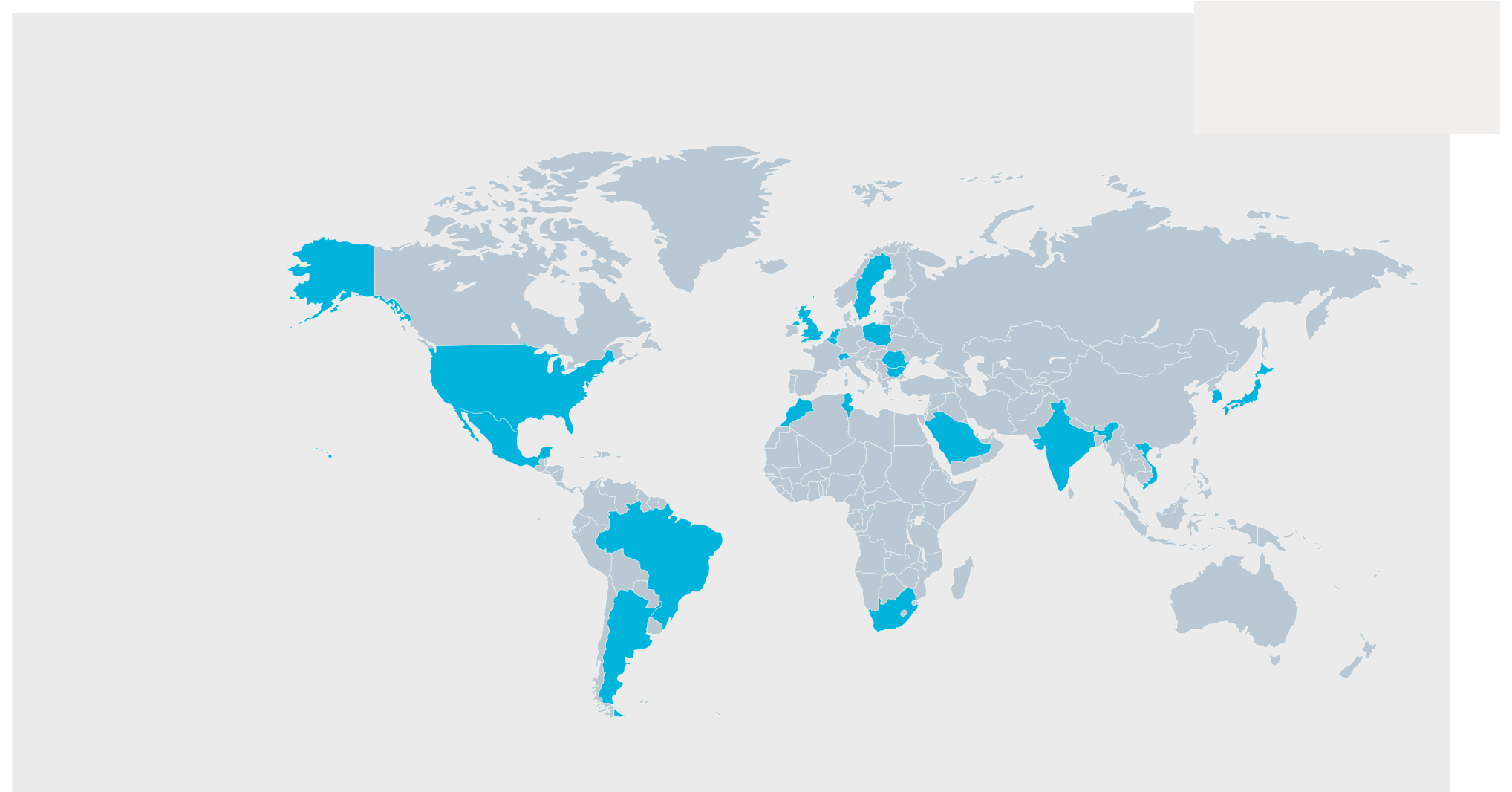
13

Ricerca partner individuale In alternativa al servizio collettivo e interessando mercati complementari, la ricerca partner individuale consente alle imprese di personalizzare i tempi di erogazione del servizio che, analogamente a quello collettivo, prevede la creazione di un'agenda di incontri B2B con qualificati partner identificati nei Paesi oggetto dell'intervento sulla base del profilo di ogni azienda italiana partecipante.

Mercati del 2026

Corea Del
Sud
Svizzera
Arabia Saudita
Messico
India
Regno Unito
Usa
Vietnam /
Thailandia
Polonia
Sudafrica

Singapore / Malesia
Brasile / Argentina
Belgio / Olanda
Giappone
Svezia
Area Golfo
Marocco
Tunisia
Romania / Bulgaria



MATCHING – SERVIZI SPECIFICI

14

RICERCA PARTNER E WORKSHOP

Promos Italia offre alle imprese italiane l'accesso ad eventi di business matching organizzati all'estero che prevedono l'attivazione di un servizio di ricerca partner o la partecipazione a workshop settoriali, con l'obiettivo di favorire l'avvio di nuove relazioni d'affari tra

le aziende italiane e qualificate controparti in mercati target individuati come prioritari. In collaborazione con affidabili partner esteri, avvia una

prima fase di erogazione del servizio che prevede una analisi dei fabbisogni e dei profili aziendali, restituendo un'analisi di prefattibilità. Questa prima fase sarà quantificata con un costo convenzionale ad azienda, a prescindere dall'esito.

Il secondo step, valorizzato economicamente per ogni impresa che effettivamente proseguirà nel percorso, prevede la creazione per ogni partecipante di un'agenda di incontri B2B personalizzati con qualificate controparti estere, piuttosto che l'allestimento di postazioni attrezzate per consentirne la partecipazione nell'ambito di workshop settoriali. Gli incontri si svolgeranno presso le sedi degli operatori esteri o in spazi appositamente dedicati, con l'obiettivo di favorire la creazione di relazioni commerciali e partnership di medio-lungo periodo. Il costo di eventuali servizi accessori (cfr spedizione campionature, auto per i trasferimenti, interpretariato, etc) spetta alle singole imprese partecipanti.

Promos Italia assicura il coordinamento generale e un presidio organizzativo continuo.

SERVIZI CONSORTILI

Supporto ai Soci e alle imprese nel percorso di crescita internazionale e nella partecipazione a iniziative europee e globali

- Financial advisory
- Servizi di orientamento su gare e bandi europee
- Pacchetto abbonamenti piattaforma Find Your Tender

SERVIZI SPECIFICI

La nuova piattaforma Find Your Tender

Laboratori di progettazione

Servizi innovativi derivanti dai progetti europei co-finanziati



ORIENTAMENTO E PRIMA ASSISTENZA

L'offerta di servizi consortili si articola in attività pensate per sostenere sia le imprese, sia i Soci, nel percorso di crescita internazionale e nella partecipazione a iniziative europee e globali.

Per le imprese, i servizi diretti comprendono un articolato pacchetto di strumenti di orientamento e prima assistenza:

- Financial Advisory: Attività di orientamento, prima assistenza alle imprese in materia di finanziamenti e di finanza agevolata per l'internazionalizzazione sulle gare d'appalto e finanziamenti europei e internazionali
- Servizi di orientamento e prima assistenza
- Pacchetto di abbonamenti sulla nuova piattaforma gare a favore delle imprese dei Soci per facilitare la ricerca e la partecipazione a gare d'appalto europee.

A beneficio dei Soci, Promos Italia promuove attività di scouting e sviluppo di progettualità europee e internazionali, finalizzate a intercettare nuove opportunità di finanziamento, cooperazione e innovazione.

A ciò si affianca l'implementazione di un sistema di misurazione dell'impatto (Impact Measurement System), utile per valutare i risultati delle iniziative realizzate e per orientare le strategie future in un'ottica di efficacia e sostenibilità.

OPPORTUNITA' - SERVIZI CONSORTILI

17

PIATTAFORMA YOU TENDER

Background

I contratti pubblici europei ammontano a oltre 700 miliardi di euro l'anno e rappresentano circa il 17% del PIL europeo. Ogni giorno vengono pubblicati oltre 2000 avvisi di gara.

Problema

Le imprese italiane non partecipano molto alle gare d'appalto europee, sebbene siano oltre 500.000 le imprese italiane che partecipano a gare d'appalto in Italia.

Le opportunità a livello europeo spesso rimangono sconosciute alle aziende. Cercarle risultare complicato e time-consuming.

Soluzione

Una piattaforma innovativa pensata per rendere semplice e immediato l'accesso alle opportunità più adatte alla tua impresa.

Con una navigazione intuitiva, una ricerca intelligente potenziata dall'AI e un supporto costante, accompagniamo le aziende in ogni fase del percorso. Dalle fase di prima assistenza fino ad una consulenza più mirata, tutto in un unico spazio digitale, progettato per trasformare le opportunità in risultati.

Il servizio ad abbonamento per le aziende. Il servizio sarà erogato a mercato a tutte le imprese interessate. Per i Soci verranno definiti pacchetti di abbonamenti ricompresi nei servizi consortili.

OPPORTUNITA' - SERVIZI SPECIFICI

LABORATORI

18

Accanto all'offerta dei servizi consortili, sono previsti servizi specifici e progetti mirati che rafforzano la dimensione operativa e l'accompagnamento personalizzato alle imprese sui temi dei bandi e gare europee e internazionali.

Tra questi:

- un ciclo di tre laboratori di progettazione dedicati ai temi della finanza, dei finanziamenti e delle gare internazionali, che comprendono workshop pratici, consulenze individuali e incontri in presenza.

SVILUPPO TERRITORIO – SERVIZI SPECIFICI 16

Promos Italia offre un servizio strategico e specifico mirato a creare un solido presidio di promozione e supporto operativo a beneficio dei Soci e delle imprese del territorio.

Obiettivi

Rafforzare il Commitment con Promos Italia: il presidio è un vero e proprio "sportello avanzato" di Promos Italia presso il Socio, garantendo che le strategie nazionali (come l'export digitale, il matching con buyer internazionali, o la formazione specialistica di NIBI) trovino una capillare applicazione locale.

Aumentare la Base Utenti e la Sensibilizzazione: Il presidio agisce come un catalizzatore di domanda e, facendo leva sulla prossimità, riesce ad intercettare le aziende con potenziale di export che altrimenti non potrebbero cogliere queste opportunità.

Massimizzare la partecipazione ai Servizi: avvicinando il servizio all'utente finale (l'impresa), si può garantire una migliore comprensione dell'utilità dei servizi da parte delle imprese e, al contempo, rispondere più efficacemente alle esigenze locali aumentando così l'adesione e la partecipazione alle attività di internazionalizzazione

Principali funzioni

Promozione: diffusione e valorizzazione dell'offerta di servizi erogati da Promos Italia su tutto il territorio di competenza

Facilitazione all'Accesso: supporto mirato alle imprese locali per un efficace accesso ai servizi e ai programmi di attività

Prima Consulenza all'Internazionalizzazione: erogazione di un servizio di prima assistenza orientativa per le imprese che intendono affacciarsi o consolidarsi sui mercati internazionali

Supporto al Socio CCIAA: affiancamento costante al Socio Camera di Commercio (CCIAA) in tutte le iniziative camerali correlate all'internazionalizzazione, inclusa la gestione di bandi, eventi, procedure interne (de minimis) gestione di progetti speciali (es. rendicontazione progetto SEI).