



PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

Avviso di indagine di mercato per l'affidamento diretto del servizio di consulenza per realizzazione di una Missione imprenditoriale in Iran, nella città di Teheran, con presidio commerciale continuativo fino a dieci mesi.

Premessa

PROMOS, Azienda speciale per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio Metropolitana di Milano - Monza Brianza - Lodi, di seguito il "Committente", intende realizzare una missione imprenditoriale sul mercato iraniano, unitamente ad un presidio commerciale per le imprese coinvolte.

Tale servizio ha lo scopo di promuovere lo sviluppo commerciale delle imprese, favorire l'acquisizione di quote di mercato, incrementare fatturati e generare nuovi business con il mercato iraniano.

Il Committente ha la necessità di avvalersi di uno o più fornitori presenti sul mercato target con sede in loco o con una rete di corrispondenti locali con comprovata esperienza di missioni nel mercato locale; per questa ragione si inoltra la presente richiesta di offerta, volta a raccogliere le offerte dei fornitori interessati a collaborare con il Committente.

Il presente avviso ha lo scopo di esplorare le possibilità offerte dal mercato al fine di affidare direttamente il servizio, ai sensi dell'art. 36, comma 2, lett. A del D.lgs. n. 50/2016 e non comporta l'instaurazione di posizioni giuridiche od obblighi negoziali. Promos si riserva la facoltà di sospendere, modificare o annullare, in tutto o in parte, la presente indagine di mercato, nonché di procedere all'affidamento del servizio anche in presenza di un'unica candidatura valida. Il presente avviso viene pubblicato sul sito web di Promos per consentire agli operatori interessati e in possesso dei requisiti richiesti di partecipare alla presente indagine.

Servizi richiesti

Si chiede di proporre un servizio, che andrà opportunamente descritto dai fornitori nella loro offerta tecnica di cui infra, per lo sviluppo di una Missione imprenditoriale in Iran, nella città di Teheran, con presidio commerciale continuativo fino a dieci mesi, per un numero di circa 5/6 imprese.

In particolare le attività richieste sono le seguenti:

- A. Analisi per azienda per introduzione al mercato target (analisi di pre-fattibilità) .
- B. Identificazione e selezione partner/controparti locali (importatori, distributori, fornitori e partner strategici).

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO

*Dal 1786 l'istituzione
al servizio del sistema
produttivo di Milano.*

Sede Legale

Via Meravigli 9/b
20123 Milano
Tel +39 02.8515.5336 - 5881
Fax +39 02.8515.5227
C.F. 97425540156
P.IVA 05121090962

Sede Operativa

Via Meravigli, 7
20123 Milano
Tel +39 02.8515.5336 - 5881
Fax +39 02.8515.5227
infopromos@mi.camcom.it
www.promos-milano.it



PROMOS

Internazionalizzazione e marketing territoriale

C. Predisposizione, per ciascuna azienda italiana, di un'agenda di incontri di affari personalizzata da svolgere presso gli operatori locali.

D. Assistenza in loco durante gli incontri. Assistenza da parte dell'operatore dell'Affidatario, che deve effettuare un coordinamento in loco durante gli incontri.

E. Organizzazione e gestione di un presidio commerciale in loco che comprenda:

- Telefonate ed e-mail verso le controparti locali;
- Effettuazione visite alle società incontrate nell'ambito della missione commerciale;
- Report mensile sullo stato di avanzamento attività e relativi risultati;
- potenziali clienti in fase di follow up.

F. Interpretariato.

G. Noleggio auto + autista. Tipo auto: Berline

H. Export compliance base.

IMPORTANTE : Si segnala che al momento tre imprese necessitano dei seguenti servizi di follow-up a seguito della loro presenza in una missione imprenditoriale pregressa:

AZIENDA 1: Produzione di protezioni per tubi idraulici ed estrusione di tubi termoplastici per la pneumatica anche per alta pressione.

Richiesta di follow-up mirato su 4/5 prospects incontrati durante l'ultima missione.

Le attività necessarie sono:

- recall per verificare interesse e eventuali info ulteriori richieste + report dettagliato;
- incontro con senior partner dell'azienda e report dettagliato;
- Mezza giornata di formazione presso uffici del cliente;
- COMPETITOR ANALYSIS: studio su brand attivi, made in, prodotti distribuiti, prezzi dei campioni acquistati + listini quando reperibili
- Mappatura players tramite visite al mercato, individuazione dei principali distributori attivi e studio delle referenze sui settori di utilizzo dei prodotti.
- Report finale

AZIENDA 2: Produzione di giunti idraulici a sgancio rapido.

Le attività necessarie sono:

- ASSESSMENT per identificazione prodotti che maggiormente impiegano i componenti dell'azienda.
- MARKET KNOWLEDGE L'attività si pone l'obiettivo di pesare e dare priorità ai diversi canali distributivi e ai settori merceologici e consentirà una migliore comprensione della tipologia di



Internazionalizzazione e marketing territoriale

prodotti maggiormente richiesti e le tendenze della domanda in termini di specifiche tecniche e "made in"/prezzo. L'attività include interviste individuali laddove possibili, basate su questionari da strutturare durante la fase di assessment. L'obiettivo è includere 3 interviste per settore, target market.

- TARGET MARKET: Produttori Locali - Distributori di prodotti importati - Centri di distribuzione Ricambistica
- SETTORI MERCEOLOGICI : 1) Agricoltura 2) oil&gas 3) macchine movimentazione terra 4) automotive
- COMPETITOR ANALYSIS.
 - Mappatura dei principali player nel mercato
 - Analisi prezzi di vendita (ricambistica)
 - Due-diligence di base player di riferimento

AZIENDA 3: Produzione in ambito di Vibrofinitura e processi di burattatura, levigatura e lucidatura di metalli e non.

Le attività necessarie sono:

- Riprendere i contatti avuti in missione;
- Visita agli stessi da parte di una figura SENIOR
- Identificazione del bisogno e impostazione contratto di esclusiva
- Follow up e report mensile dei risultati conseguiti

Budget

Il costo massimo stimato da Promos per il servizio di sviluppo di una Missione imprenditoriale in Iran, nella città di Teheran, con presidio commerciale continuativo fino a dieci mesi, per un numero di circa 5 / 6 imprese è di € 39.000 complessivi.

Il corrispettivo complessivo per lo svolgimento del servizio dipenderà dal numero di imprese assistite e dalla tipologia dei servizi che saranno attivati di volta in volta, dalla durata del presidio.

Durata

Il contratto che verrà sottoscritto con il fornitore individuato avrà durata da 4 a 10 mesi (a seconda della durata del presidio prescelto dall'azienda) dalla data di avvio.

La scadenza del contratto si intende comunque condizionata al raggiungimento del valore stimato massimo del contratto.



Contenuto e valutazione della proposta

Sarà oggetto di valutazione una proposta del fornitore contenente:

- un **PREVENTIVO ECONOMICO PER L'ESECUZIONE DEL SERVIZIO** nei limiti di budget sopra indicati, con indicazione al ribasso dei **corrispettivi per ciascun singolo servizio da riportare nella tabella di cui sotto, che saranno di riferimento, di volta in volta, per le specifiche attivazioni.**

Si precisa che:

- nella colonna "note" della tabella seguente sono riportati i parametri in base ai quali si richiede ai fornitori offerenti di indicare il costo offerto;

- le quotazioni richieste rappresentano un riferimento dei costi massimi che serviranno al Committente per avere un parametro di riferimento. Per le specifiche attivazioni, in ogni caso, il Committente si riserva la facoltà di negoziare tali condizioni economiche

- il fornitore che intendesse presentare la proposta solo per alcuni dei servizi richiesti lo può fare indicando l'indisponibilità a effettuare alcuni servizi in una nota descrittiva.

ATTIVITÀ	COSTO DEL SINGOLO SERVIZIO	NOTE
A. Analisi per azienda per introduzione al mercato target (analisi di pre-fattibilità)		Indicare il <u>costo per singola azienda</u> . Massimale: € 120
B. Identificazione e selezione partner/controparti locali (importatori, distributori, fornitori e partner strategici)		Insieme al punto C Massimale: € 950
C. Predisposizione, per ciascuna azienda italiana, di un'agenda di incontri di affari personalizzata da svolgere presso gli operatori locali		Indicare il <u>costo ad azienda</u> , per un database medio di n. 10 incontri effettivamente realizzati Massimale: € 70
D. Assistenza in loco durante gli incontri. Assistenza da parte dell'operatore dell'Affidatario, che deve effettuare un		Indicare il costo dell'assistenza <u>a giornata</u> per il supporto durante gli



ATTIVITÀ	COSTO DEL SINGOLO SERVIZIO	NOTE
coordinamento in loco durante gli incontri		incontri. Massimale: € 90
E. Organizzazione e gestione di un presidio commerciale in loco che comprenda: <ul style="list-style-type: none">• Telefonate ed e-mail verso le controparti locali;• Effettuazione visite alle società incontrate nell'ambito della missione commerciale;• Report mensile sullo stato di avanzamento attività e relativi risultati;• potenziali clienti in fase di follow up.		Indicare il costo del presidio commerciale per singola azienda, (costo al mese) Massimale: € 550
F. Interpretariato		Quotare interpretariato per: <ul style="list-style-type: none">- Italiano / Farsi- Inglese / Farsi Massimale: € 140
G. Noleggio auto + autista Tipo auto: Berline		Indicare il <u>costo a giornata</u> e specificare eventuali caratteristiche del servizio. Massimale: € 130
H. Export compliance base		Indicare il costo per un servizio di EC base sulla base dei prodotti e relativi TARIC forniti dall'azienda. Massimale: € 150/160

- una **PROPOSTA TECNICA** contenente:

- una breve presentazione aziendale con alcune caratteristiche di dettaglio in merito alla propria organizzazione e alle esperienze pregresse relative ai progetti più rilevanti sviluppati, coerenti con i servizi richiesti sopra descritti. In particolare, si chiede di descrivere i settori e le aree geografiche



PROMOS

Internazionalizzazione e marketing territoriale

per cui il partner/fornitore ha sviluppato maggiore esperienza e di dimostrare il possesso dei requisiti richiesti di cui al punto successivo.

- una breve descrizione delle modalità operative e tecniche di erogazione dei servizi oggetto della presente indagine di mercato

Requisiti

I fornitori che intendessero presentare un'offerta devono dimostrare il possesso dei seguenti requisiti:

- dimostrare di essere attivi presso i Paesi sopra menzionati eventualmente anche tramite una rete di corrispondenti in loco o tramite una sede o un'unità locale, descrivendo le esperienze del personale aziendale;
- avere un ufficio in IRAN, specificando la/e sede/i, con personale presente in loco;
- dimostrare di possedere i requisiti e le licenze necessarie per lo svolgimento delle attività sopra elencate, dandone evidenza nella proposta tecnica.

Richiesta di chiarimenti

Eventuali chiarimenti sulla presente indagine di mercato possono essere richiesti all'ufficio Acquisti A.S. –

Affidamenti Diretti, tramite email all'indirizzo: ufficio.acquisti@mi.camcom.it entro e non oltre le ore 12.00 del giorno 08/02/2018.

Modalità di presentazione della proposta

I fornitori interessati devono inviare la propria proposta via email, con indicazione, nell'oggetto, della seguente dicitura: **“Proposta per Missione Imprenditoriale e Presidio commerciale in IRAN”**, all'indirizzo ufficio.acquisti@mi.camcom.it **entro le ore 12.00 del giorno 12/02/2018 p.v.**

Richiesta di chiarimenti: eventuali chiarimenti sulla presente indagine possono essere richiesti all'Ufficio Acquisti A.S. – Affidamenti Diretti, tramite email all'indirizzo: ufficio.acquisti@mi.camcom.it entro e non oltre le ore 12.00 del giorno 08/02/2018

Responsabile della gestione della procedura: Marta Irene Lisena

Milano, li 05/02/2018

Si precisa che, ai sensi del D.Lgs n. 196/2003, i dati raccolti saranno trattati esclusivamente per le finalità indicate nel presente avviso.