

## **Avviso di indagine di mercato finalizzata all'affidamento diretto dei servizi di Ricerca Partner e realizzazione di Presidi Commerciali nel Golfo per imprese italiane.**

### **Premessa**

PROMOS, Azienda speciale per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio Metropolitana di Milano - Monza Brianza - Lodi, di seguito il "Committente", intende realizzare servizi di accompagnamento strutturato a favore delle imprese italiane sui mercati del Golfo, attraverso Ricerche Partner e Presidi Commerciali per le imprese coinvolte.

I servizi di Ricerca Partner e Presidio Commerciale hanno lo scopo di promuovere lo sviluppo commerciale delle imprese, favorire l'acquisizione di quote di mercato, incrementare fatturati e generare nuovi business con i mercati del Golfo, un'occasione per le aziende selezionate da Promos di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali (importatori, distributori, grossisti, clienti finali) e la realizzazione di business development del mercato.

Per la realizzazione dei servizi il Committente ha la necessità di avvalersi di uno o più fornitori con conoscenze e competenze specifiche in uno o più settori industriali e presenti sui mercati target con una sede diretta o una rete di corrispondenti locali.

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.

Ai sensi della Linee Guida ANAC n. 4 di attuazione del su citato D.Lgs recanti "Procedure per l'affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, indagini di mercato e formazione degli elenchi di operatori economici" aggiornate al D.Lgs. n.56/2017 con delibera del Consiglio ANAC n. 206 del 1/3/2018, paragrafo 3.6. , **si informano gli operatori economici che il presente avviso è aperto a tutti gli interessati e che, pertanto, Promos non attuerà alcuna limitazione in ordine al numero di operatori economici tra i quali effettuare la selezione.**

**Il presente avviso viene pubblicato sul sito web di Promos per consentire agli operatori interessati e in possesso dei requisiti richiesti di presentare offerte.**



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti

L'indagine in oggetto 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 offerta valida.

Le proposte ricevute si intenderanno impegnative per il fornitore per un periodo di massimo 60 giorni, mentre non saranno in alcun modo impegnative per la Stazione Appaltante, per la quale resta salva la facoltà di procedere o meno a successive e ulteriori richieste di offerte volte all'affidamento del servizio in di cui all'oggetto. La Stazione Appaltante si riserva, inoltre, di negoziare il contenuto delle proposte ricevute.

### **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 Ricerche Partner e di Presidi Commerciali continuativi di **3 o 6 mesi** in uno o più paesi nel Golfo.

In particolare le attività richieste sono le seguenti:

- 1. Breve analisi di pre-fattibilità e call con l'azienda italiana** interessata alla Ricerca Partner o al Presidio Commerciale
- 2. Attività di training per l'acquisizione di competenze e l'approfondimento del mercato / prodotto**  
In base alle informazioni raccolte ed al target territoriale individuato, l'impresa sarà messa in relazione con la figura preposta per il supporto commerciale che opererà sul/i mercato/i per conto ed in nome dell'impresa. Attraverso occasioni di contatto e confronto verranno evidenziate le specificità dell'impresa e sulla base di esse verrà studiato e realizzato un apposito piano di intervento.
- 3. Ricerche Partner con o senza organizzazione di un'agenda di appuntamenti business**  
Obiettivo della Ricerca Partner è identificare controparti interessate ai prodotti/servizi proposti dall'azienda italiana attraverso le seguenti fasi:
  - Identificazione e selezione di referenze interne al/i mercato/i obiettivo (partner / controparti locali: clienti finali per il b2b, importatori, distributori, fornitori e/o partner strategici
  - Invio del materiale di presentazione
  - Re-call ed intervista telefonica per raccogliere il grado di interesse
  - Presentazione all'azienda dei feedback raccolti



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti

- Organizzazione di un'eventuale agenda di incontri d'affari nel paese a favore dell'azienda italiana (nel caso di interesse delle controparti)

#### **4. Presidio Commerciale continuativo finalizzato ai Follow-Up e alla rappresentanza commerciale**

Dopo le prime fasi di ricerca e le eventuali visite ai potenziali clienti, che avranno dato informazioni utili sull'interesse del mercato verso i prodotti e servizi dell'impresa italiana, la struttura in loco attraverso la figura preposta svolgerà un'azione commerciale puntuale attraverso:

- il follow-up commerciale
- l'effettuazione di visite alle società incontrate nell'ambito della missione commerciale (se necessario)
- la promozione continuativa e un rapporto diretto con le aziende locali
- la predisposizione di offerte dedicate in accordo con l'azienda italiana
- il supporto alla negoziazione e l'organizzazione di eventuali ordini
- breve report mensile sullo stato di avanzamento attività e relativi risultati

Le attività che potranno essere svolte nell'ambito del servizio di Ricerca Partner e di Presidio Commerciale nel paese da parte del Committente saranno:

- ✓ Identificazione del responsabile di prodotto / applicazione nell'azienda di potenziale interesse
- ✓ Introduzione azienda (prima call e/o prima email di presentazione)
- ✓ Follow-up telefonici
- ✓ Follow-up via email
- ✓ Costruzione nuova relazione o utilizzo relazione esistente con potenziale cliente
- ✓ Organizzazione meeting (in caso di interesse da parte delle controparti contattate)
- ✓ Visite cliente
- ✓ Accompagnamento nel corso del viaggio d'affari dell'imprenditore italiano
- ✓ Generazione di richieste di offerta
- ✓ Supporto alla gestione di offerte
- ✓ Follow-up offerte
- ✓ Supporto alla negoziazione commerciale
- ✓ Follow-up commerciale sulla consegna ordini
- ✓ Customer care
- ✓ Predisposizione report condivisi con l'azienda italiana



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti

### **Paesi di Interesse nell'Area del Golfo**

Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Qatar, Oman, Kuwait.

### **Budget**

Il costo massimo stimato da Promos per il servizio di sviluppo di mercato, con Ricerca Partner e Presidio Commerciale continuativo è di € 39.800 + IVA se dovuta.

Il costo che verrà offerto dai fornitori si intenderà comprensivo di tutte le spese previste per lo svolgimento delle attività sopra descritte ed esplicitate nel preventivo presentato.

**Il corrispettivo complessivo effettivo per lo svolgimento del servizio dipenderà dal numero di imprese assistite e dalla tipologia dei servizi che saranno attivati di volta in volta tramite comunicazione scritta via mail all'affidatario, oltre che dalla durata del presidio.**

### **Durata**

Il contratto che verrà sottoscritto con il fornitore individuato avrà durata di 24 mesi 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 servono 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 indicare il costo per singola azienda
<b>1. Breve analisi di pre-fattibilità e call con l'azienda italiana</b> interessata alla ricerca Partner o al Presidio Commerciale	<i>gratuito</i>	Si chiede disponibilità ad effettuare una prima skype-call gratuita di conoscenza ed approfondimento con l'azienda italiana per presentare il servizio di ricerca Partner o il Presidio Commerciale e chiarire eventuali dubbi (max 1 ora)
<b>2. Attività di training</b> per l'acquisizione di competenze e l'approfondimento del mercato / prodotto		Acquisizione di competenze elementari su prodotti / servizi dell'azienda cliente, la tipologia di target da ricercare nel mercato obiettivo  (si prevedono 1-2 skype call nel corso delle prime settimane di servizio; se presenti in Italia con personale locale o in visita ½ giornata presso l'azienda)
<b>3.1 Identificazione e selezione di potenziali partner:</b> clienti finali per il b2b, importatori, distributori, grossisti, fornitori e/o partner strategici (possibilità di quotare in modo differente per <u>ipotesi legate al numero di contatti e/o al numero e tipo di settori</u> ) <b>3.2 Contatto e Invio di materiale di presentazione</b> in formato elettronico <b>3.3 Recall e intervista telefonica</b> per		Da quotare i punti da 3.1 a 3.4 in un'unica voce e 3.5 in una voce separata.  Ipotizziamo un'attività della durata complessiva indicativa di 3 mesi per azienda  Da quotare costi per singolo paese ed



ATTIVITÀ	COSTO DEL SINGOLO SERVIZIO	NOTE indicare il costo per singola azienda
raccolgere il grado di interesse <b>3.4</b> Compilazione <b>db in Excel</b> da presentare all'azienda italiana (Promos Format) <b>3.5</b> Organizzazione di <b>un'agenda di incontri di affari</b>		eventuali sconti per pacchetti su più paesi.
<b>4. Presidio Commerciale continuativo finalizzato ai Follow-Up e alla rappresentanza commerciale</b> successiva ai 3 mesi di attività di cui al punto 3.		Indicare il <u>costo mensile, trimestrale e semestrale</u> per singola azienda (tre diverse voci) ed eventuali costi esclusi o addizionali (es. costo a piè di lista per spostamenti al di fuori della città di operatività.... altro) – indicare ipotesi di 12 o 16 ore mensili dedicate
<b>5. Accompagnamento del consulente agli incontri</b>		Costo a mezza giornata e giornata intera
<b>6. Interpretariato</b>		Quotare interpretariato per: <ul style="list-style-type: none"><li>- italiano / lingua locale</li><li>- inglese / lingua locale</li></ul>
<b>7. Noleggio auto + autista</b>		Indicare il <u>costo a giornata</u> e specificare eventuali caratteristiche del servizio (estensione geografica degli spostamenti / città...)



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti

- 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 i paesi 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 specifici**

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 nel Paese/i per cui ci si presenta, 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.

-

### **Requisiti generali richiesti al fornitore prescelto:**

Al fornitore prescelto verrà richiesta l'autocertificazione del possesso dei requisiti generali per la partecipazione alla procedura, mediante la compilazione e sottoscrizione di apposita Dichiarazione sostitutiva.

### **Richiesta di chiarimenti**

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

Affidamenti Diretti, tramite e-mail all'indirizzo: [ufficio.acquisti@mi.camcom.it](mailto:ufficio.acquisti@mi.camcom.it) entro e non oltre le ore 12.00 del giorno 14/05/2018.



PROMOS

internazionalizzazione  
e attrazione investimenti

**Modalità di presentazione della proposta**

I fornitori interessati devono inviare la propria proposta via e-mail, con indicazione, nell'oggetto, della seguente dicitura: **“Proposta per Ricerche Partner e Presidi Commerciali nell'area Golfo”**, all'indirizzo [ufficio.acquisti@mi.camcom.it](mailto:ufficio.acquisti@mi.camcom.it) entro le ore 12.00 del giorno 18/05/2018 p.v.

**Responsabile della gestione della procedura:** Marta Irene Lisena

Milano, li 09/05/2018

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