

OBIETTIVO SUDAFRICA

Percorso di internazionalizzazione via web per
le imprese della filiera agro-industriale



FOCUS • FOOD – AGRO PROCESSING

- **Meccanica agroindustriale**
- **Meccanica alimentare di trasformazione**
- **Packaging alimentare**

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione – Promos Italia s.c.r.l.

SEDE LEGALE
Via Meravigli 9/b, 20123 Milano
C.F. e P.IVA: 10322390963

SEDI OPERATIVE
Milano – Via Meravigli, 7, 20123
Genova, Modena, Ravenna, Udine, Roma



PERCHÉ INTRAPRENDERE QUESTA SCELTA STRATEGICA

Per fare business oggi bisogna cambiare i vecchi schemi ed attuare processi nuovi: le aziende devono ragionare in un'ottica di internazionalizzazione per rimanere competitive nel mercato globale.

Il Percorso proposto, in collaborazione con la Camera di Commercio Italo Sudafricana, mira a far conoscere la filiera sudafricana dell'Agro Food Processing, a far acquisire le necessarie informazioni di accesso al mercato, a dare l'opportunità di confrontarsi con partner commerciali locali con cui poter sviluppare rapporti di collaborazione economici.

Terzo paese per produzione ortofrutticola al mondo e **secondo esportatore mondiale**; **450 mila unità impiegate** nel settore agroalimentare che genera il **15% del Pil**; **incentivi governativi** per l'Agro-processing nell'ambito del Government's Industrial Policy Action plan 2016, fanno del Sud Africa un mercato dalle grandi opportunità per lo sviluppo di rapporti commerciali.

A CHI SI RIVOLGE

Il percorso è rivolto alle imprese della filiera dell'**Agro-Food Processing: meccanica agricola, meccanica alimentare di trasformazione, packaging alimentare**

DESCRIZIONE DEGLI INTERVENTI

Il percorso si sviluppa nelle seguenti fasi e attività:

1) FOCUS SETTORIALE e INCONTRI INDIVIDUALI

Organizzazione e realizzazione di country presentation degli aspetti macroeconomici, politico, istituzionali del Paese e del settore con focus specifici sui dati di import/export e normative doganali. Oltre ad incontri personalizzati one to one con i nostri partner di Camera di Commercio Italo Sudafricana per le prime opportune verifiche di prefattibilità al fine di raccogliere ed individuare le specifiche esigenze delle imprese e verificarne le opportunità di commercializzazione nel Paese

2) SELEZIONE IMPRESE E SCOUTING

Alle imprese interessate e selezionate viene proposto un elenco personalizzato di nominativi di potenziali controparti sudafricane in target con le specifiche esigenze aziendali. L'elenco prevede i seguenti dati: nome azienda, attività principale, sito web, persona diretta di contatto, specifiche esigenze della controparte.

L'impresa partecipante potrà pertanto avviare una prima verifica al fine di valutare e selezionare le controparti locali che rispondono maggiormente alle loro specifiche esigenze con l'obiettivo di individuare quelli di più alto interesse.

3) PRESENTAZIONE DELL'IMPRESA ITALIANA E FOLLOW-UP

Sulla base del feedback ricevuto, si procederà a prendere contatto (attraverso mail, contatti diretti, call, ecc.) con le controparti locali selezionate dall'impresa italiana attraverso la presentazione diretta dell'impresa allegando specifici materiali di comunicazione e marketing dell'impresa stessa (es. cataloghi, presentazioni aziendali, ecc.).

Seguono successive azioni di follow up (sempre attraverso mail o contatti diretti) al fine di verificare il reale interesse della controparte locale per il prodotto / servizi offerti dall'impresa italiana e la disponibilità a fissare incontri commerciali virtuali via web

4) AGENDAMENTO B2B VIRTUALI

Raccolta la disponibilità delle controparti sudafricane ad incontri commerciali via web, verrà predisposta per l'impresa partecipante una agenda personalizzata di incontri d'affari via web (es. skype call o altre piattaforme).

La Camera di Commercio Italo Sudafricana presenzierà agli incontri virtuali al fine di supportare l'impresa italiana oltre che elaborare un report dettagliato con tutte le esigenze della controparte sudafricana per il proseguo delle relazioni di affari e quindi l'eventuale organizzazione di incontri b2b in loco.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione è pari a Euro 1.440,00 + IVA e include i servizi e le attività sopra elencate.

Il percorso prevede il minimo di 5 imprese partecipanti

NOTA. Qualora l'impresa italiana decidesse di proseguire con l'organizzazione di un viaggio d'affari in Sudafrica per incontri b2b si offre il servizio di: definizione agenda incontri b2b presso le sedi delle controparti locali; servizio di interpretariato; servizio di auto e autista in loco (preventivo costi su richiesta)

PER INFORMAZIONI e ADESIONI

CRISTINA MELONI

TEL. 02-8515 5155

MAIL cristina.meloni@promositalia.camcom.it