

UNA SPINTA STRATEGICA SUI MERCATI ESTERI

Promos Italia accelera sulla "nazionalizzazione" del proprio ruolo di punta di diamante delle **Camere di Commercio** nel supporto alle imprese che si internazionalizzano. In che modo, lo spiega la direttrice generale Giovanna Manzi

di Sergio Luciano



GIOVANNA MANZI, DIRETTRICE GENERALE DI PROMOS ITALIA



IL NOSTRO OBIETTIVO È GARANTIRE ALLE PMI LE MIGLIORI SOLUZIONI PER ACCOMPAGNARLE NEL LORO EXPORT

«LA SCELTA DI **PROMOS ITALIA** È STATA PIUTTOSTO NATURALE PER ME: SONO CONVINTA CHE SI TRATTI DI UNA REALTÀ CHE HA TUTTI I PRESUPPOSTI PER DIVENTARE IL PUNTO DI RIFERIMENTO NAZIONALE PER LE IMPRESE CHE VOGLIONO FARE BUSINESS INTERNAZIONALE»: è entusiasta e determinata **Giovanna Manzi**, da novembre 2022

direttrice generale di **Promos Italia**, realtà dell'ecosistema delle **Camere di Commercio** nata con l'obiettivo

di supportare le imprese nei loro processi di internazionalizzazione. Una manager a 24 carati, con un'esperienza internazionale consolidata in 18 anni di gestione, da Ceo, di Bwh Hotel Group Italia per i marchi Best Western, WorldHotels e Sure Hotel.

Dottoranda, considerato il suo background, cosa l'ha spinto a intraprendere una sfida come quella di dirigere **Promos Italia** e cosa porta in dote all'azienda?

Nella mia precedente esperienza professionale ho lavorato con l'obiettivo di rendere un consorzio alberghiero un'azienda strutturata e questo mi ha permesso di maturare un'esperienza alla guida della cooperativa di albergatori più grande d'Italia. Anche **Promos Italia**,

seppur operi in un settore diverso, è una realtà consortile articolata, che - considerata la recente costituzione - sta cercando di strutturarsi al meglio per poter ottimizzare la propria offerta e per servire al meglio le aziende di tutta Italia.

Che realtà è oggi **Promos Italia** e quale ritiene siano gli asset su cui lavorare sin da subito per una crescita aziendale?

Promos Italia nasce dall'esperienza trentennale di **Promos Milano** e porta con sé competenze, esperienze e professionalità eccellenti che ho già avuto modo di apprezzare in questi primi mesi. Ritengo ci siano molti aspetti su cui far leva per rendere l'azienda ancora più efficiente e funzionale alle esigenze delle imprese. Penso ad esempio al tema dell'innovazione, sia nei processi interni sia nell'offerta di servizi, con un focus specifico sulle opportunità offerte dal digitale. Penso ad una migliore interazione con le **Camere di Commercio** socie, che ci permetterà di essere ancora più performanti sui territori e utili alle imprese da nord a sud. A proposito di soci: nel corso degli ultimi

PROMOS ITALIA NASCE DALL'ESPERIENZA TRENTENNALE DI PROMOS MILANO PORTANDO CON SÉ COMPETENZE E PROFESSIONALITÀ

GESTIRE L'IMPRESA

mi tre anni la consortile è cresciuta, passando dalle cinque Camere fondatrici (Genova, Milano-Monza-Lodi, Modena, Ravenna e Pordenone-Udine) alle attuali 16 strutture camerali, sempre sotto l'egida di **Unioncamere**, già altre Camere stanno manifestando la volontà di aggregarsi e per noi è essenziale che lo facciano con spirito costruttivo.

Gli ultimi anni sono stati molto difficili per le imprese, tuttavia l'export ha retto. Cosa chiedono oggi le imprese ad una realtà come Promos Italia per avviare o potenziare la loro presenza internazionale?

Promos Italia opera su territori molto diversi, nei quali, di conseguenza, la domanda delle imprese è diversificata. Ci confrontiamo pertanto con realtà imprenditoriali strutturate che ci chiedono, ad esempio, supporto per intensificare la loro azione commerciale all'estero attraverso i marketplace; altre invece desiderano trovare controparti qualificate in alcuni mercati specifici; altre ancora vogliono avviare un percorso di internazionalizzazione e si rivolgono a **Promos** Italia per avere un orientamento a 360 gradi, dai mercati di riferimento, alle migliori modalità di approccio al mercato, fino a consulenze tecniche su aspetti burocratici e a percorsi di formazione. Il tessuto imprenditoriale italiano è composto per oltre il 95% da piccole medie imprese, che sono il nostro target di riferimento, ma quando parliamo di piccole e medie aziende ci riferiamo sia ad eccellenze riconosciute in tutto il mondo, che si sono già affermate e si rivolgono a noi per incrementare ulteriormente il loro business in nuovi mercati, sia a piccole imprese che invece vogliono approcciarsi all'internazionalizzazione e necessitano di un supporto completo. Il nostro obiettivo è garantire a tutte queste diverse realtà le migliori soluzioni possibili per accompagnarle nel loro processo di export.

Voi operate da nord a sud del Paese, da est a ovest: come si coniugano le esigenze di territori e tessuti imprenditoriali

così diversi?

Per noi è fondamentale il raccordo con le **camere di commercio** socie, le quali hanno un contatto costante e diretto con le imprese del territorio. Questo è il vero valore aggiunto del sistema camerale rispetto ad altri enti che si occupano di internazionalizzazione:

**IL DIGITALE È DIVENTATO UN CANALE
SEMPRE PIÙ IMPORTANTE
PER FARE BUSINESS
A LIVELLO INTERNAZIONALE**

ascoltare imprenditrici e imprenditori, essere quotidianamente al loro fianco e conoscere le loro reali esigenze. Grazie a questo possiamo realizzare servizi e iniziative davvero funzionali alle loro necessità.

Si parla molto di digitale. Come state aiu-

UN CONSORZIO PER 16

Promos Italia ad oggi è partecipata da 16 strutture del Sistema Camerale e ha l'obiettivo di contribuire allo sviluppo di nuove politiche ed attività per preparare all'export nuove potenziali imprese esportatrici e ampliare il business internazionale di quelle già attive nei mercati esteri. Per farlo **Promos** Italia mette a disposizione delle Pmi italiane un'ampia gamma di servizi: informazione specialistica, formazione qualificata, assistenza personalizzata, incontri b2b in Italia e all'estero con operatori selezionati e soluzioni per il digital export. In particolare, nel corso degli ultimi anni, sono state sviluppate politiche nell'ambito del piano 4.0 come la piattaforma DigIT Export che offre: informazioni qualificate sui temi dell'export digitale, webinar/seminari dedicati ai temi del digital export, servizi di primo orientamento e servizi specifici.

tando le imprese in questo processo che è diventato ormai indispensabile?

In questi ultimi anni, anche in virtù della Pandemia, il digitale è diventato un canale sempre più importante per fare business internazionale. **Promos** Italia, sin dalla sua costituzione, si è posta tra i principali obiettivi proprio quello di supportare le imprese nel comprendere e beneficiare delle opportunità che la digitalizzazione offre loro nei processi di internazionalizzazione. Lo abbiamo fatto - con lungimiranza - già nel 2018, creando digitexport.it, una piattaforma esclusivamente dedicata a supportare le imprese nei loro processi di export attraverso i canali digitali. Per export digitale non mi riferisco solo ai marketplace, che certamente rappresentano un potente veicolo di promozione e di commercializzazione dei prodotti Made in Italy nel mondo - e che sono al centro dei grandi programmi di Sistema sviluppati da Ice-Agenzia, sui quali anche **Promos** Italia è impegnata - ma anche ad attività come la lead generation, che è diventata sempre più importante e richiesta dalle imprese nel corso degli ultimi anni, in virtù della mancanza di manifestazioni fieristiche e dell'impossibilità di viaggiare, così come lo sono i business matching virtuali, che hanno dato modo ai nostri imprenditori di continuare a incontrare operatori esteri anche nella fase più acuta dell'emergenza pandemica; e il marketing digitale all'estero, funzionale per accrescere il posizionamento internazionale delle nostre imprese e più in generale del Made in Italy. Tuttavia, non tutte le aziende ne hanno compreso l'importanza. E questo è un punto centrale: se è vero che questa fase storica ha accelerato la transizione verso il digitale, è altrettanto vero che imprenditrici e imprenditori - soprattutto di piccole e medie aziende - non possiedono ancora tutte le conoscenze, e di conseguenza gli strumenti, per intraprendere con consapevolezza percorsi di export digitale. Noi ci poniamo quale punto di riferimento a livello nazionale proprio per favorire questo processo