



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

INCOMING OPERATORI STATI UNITI

OBIETTIVI PROGETTO INCOMING

Forma Camera intende **valorizzare** attraverso il Bando Voucher Internazionalizzazione – edizione 2016, **il network di contatti e operatori** già identificati lo scorso anno attraverso la realizzazione del progetto ERE – Eccellenze Romane per l'Export, un progetto integrato di formazione e di accompagnamento all'internazionalizzazione di un gruppo selezionato di imprese artigiane romane di eccellenza.

Gli operatori saranno identificati **nel mercato statunitense di Houston e Austin** (Texas). Forma Camera privilegerà all'interno di tale mercato gli operatori che sapranno esprimere le migliori prospettive commerciali sia in termini di domanda potenziale che di facilità di esportazione.

CRITERI DI IDENTIFICAZIONE GLI OPERATORI:

- La richiesta espressa dalle imprese che parteciperanno all'iniziativa;
- L'interesse commerciale, culturale, di comunicazione e di valorizzazione del turismo di nicchia;
- La tipicità dei consumatori locali del Paese, in termini di gusti, potere d'acquisto, propensione al consumo di prodotti Made in Italy diversi dalle Grandi Firme, conoscenza dell'Italia e frequenza di visite in Italia per turismo o per lavoro;
- L'effettiva possibilità di acquisto e/o commercializzazione e/o promozione dei prodotti artigiani a breve/medio termine nel proprio Paese d'origine.

Una lista di buyers è stata pre-identificata ai fini del progetto di incoming, secondo le seguenti caratteristiche per settore:

1. **Gioielleria:** proprietari di negozi di alto livello di gioielleria (va sottolineato che la moda in Texas richiede gioielli di notevole impatto visivo e prezzo ed è particolarmente richiesta la fattura artigianale). Saranno inoltre invitati grossisti, importatori, catene di negozi e network specializzati;
2. **Alta Bigiotteria e oggettistica:** proprietari di negozi di alto livello di bigiotteria e con blending di pietre preziose, grossisti, importatori, catene di negozi e network specializzati;
3. **Abbigliamento uomo:** proprietari di negozi di alto livello che abbiano già linee italiane in vendita e rappresentanti di grandi distribuzioni/responsabili acquisti;
4. **Artigianato tradizionale:** rappresentanti di studi di architettura e designer, di arredo di catene alberghiere, aziende di commercializzazione di complementi di arredo ed oggettistica.



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

PIANO ATTIVITA'

Forma Camera si propone di organizzare un'attività di incoming qualificato a partire da dicembre 2016 destinata agli artigiani, secondo il seguente piano di attività:

1. **SELEZIONE DI OPERATORI DAI MERCATI ESTERI:** Le imprese potenzialmente interessate all'acquisto di prodotti dell'artigianato artistico d'eccellenza, alla promozione commerciale del brand delle Eccellenze Romane, alla valorizzazione dei percorsi turistici che coinvolgano la visita alle botteghe artigiane, saranno identificate sulla base dell'analisi di mercato già effettuata. Gli inviti finali alle imprese saranno validati tramite la definizione delle manifestazioni d'interesse già pervenute dai buyer e la verifica garantita dalle Camere di Commercio Estere sulla credibilità degli operatori quale committenti diretti dei singoli settori.

Soggetti coinvolti:

Front-office: Forma Camera definirà l'elenco dei contatti qualificati nei mercati d'interesse.

Back-office: Agite validerà e implementerà il database "Estero" avvalendosi del supporto della rete delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE), mettendolo in relazione con il gruppo di imprese di ERE al fine di effettuare la selezione del numero finale di operatori.

2. **ATTIVITÀ PREPARATORIE:** assistenza commerciale per predisporre anticipatamente i contatti con gli operatori che visiteranno le imprese, conoscendone prodotti e strategie di mercato per invitare operatori effettivamente interessati non solo al prodotto ma anche in grado di studiarne l'introduzione commerciale sul proprio bacino di riferimento.

3. **INCOMING:** Organizzazione e coordinamento di un'agenda di incontri orientati di matchmaking commerciale e multitargets tramite le seguenti attività:

- Definizione del programma degli incontri (seduta plenaria, incontri b2b, visite presso botteghe), follow-up e conferma;
- Assistenza durante gli incontri con servizi di interpretariato commerciale;
- Raccolta feedbacks e informazioni di riscontro a seguito degli incontri realizzati;
- Presentazione organizzata delle informazioni raccolte (dossier finale attività realizzate);
- Assistenza nella definizione degli eventuali accordi commerciali.

