

POR FESR 2014 - 2020
Azione III.3b.4.1

Misura
Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese del territorio attraverso Progetti Integrati di Filiera – PIF

SCHEDA PIF AEROSPAZIO

Descrizione del Progetto	<p>Progetto per la promozione internazionale del settore aerospazio.</p> <p>Il progetto si prefigge di favorire l'incremento del livello di internazionalizzazione del sistema produttivo regionale nel suo complesso potenziando la capacità di penetrazione organizzata nei mercati esteri e la capacità di presidio da parte delle singole imprese del comparto attraverso l'organizzazione di attività specifiche e operando in stretto rapporto con altri stakeholder piemontesi.</p>
Destinatari finali dell'intervento	<p>PMI del settore aeronautica, spazio e difesa fornitrici di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - design, ingegneria e prototipazione - aerostrutture - sistemi di propulsione - sistemi spaziali e satelliti - UAV, UAS, OPV - sistemi avionici - interni e sistemi di intrattenimento in volo - sistemi e sottosistemi elettronici ed elettrici - sistemi pneumatici - macchinari, attrezzature - Industria 4.0 applicata all'aerospazio ad esempio: digitalizzazione della produzione e della manutenzione, realtà virtuale/aumentata, tecnologie additive - materiali speciali e innovativi - trattamenti superficiali - tecnologie di smaltimento prodotti a fine vita - MRO - tessile tecnico per applicazioni aerospaziali - agospazio - dispositivi medicali per applicazioni aerospaziali - infrastrutture aeroportuali
Principali Paesi/Aree Target	<ul style="list-style-type: none"> - Europa - Nord America (USA, Canada) - Cina - Emirati Arabi Uniti - Russia - Giappone - India
Tipologia di attività e servizi	<p>AZIONI DI SISTEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Fora <p>Nel corso del 2022 saranno realizzati 4 Business Fora articolati in due giornate.</p> <p>Paesi previsti: Europa Centro Orientale: Polonia, Ungheria, Rep. Ceca,</p>

Tipologia di attività e servizi

Rep. Slovacca (marzo 2022); Sud Est Asiatico: Singapore, Indonesia, Malesia, Vietnam (maggio 2022); Cina (giugno 2022); USA (settembre 2022)

• **Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche Paese**

Inquadramento generale relativo all'evoluzione dello scenario economico globale e delle principali dinamiche che lo caratterizzano alla luce della situazione post pandemica e delle sue ripercussioni. Seguiranno approfondimenti di carattere tecnico-commerciale, focus su negoziazione, *business etiquette* e *presentation skills*. La realizzazione è prevista in presenza nel rispetto delle norme di sicurezza Covid. Qualora tale modalità non fosse possibile, le sessioni saranno convertite in webinar.

✓ **OPERARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI IN UNO SCENARIO POST PANDEMICO (3 incontri)**

Capire la crisi per comprendere la crescita: il cambiamento nei modelli organizzativi aziendali per affrontare i mercati esteri (febbraio 2022)

Aumenti imprevisti nelle materie prime: come rinegoziare in contratti internazionali di vendita (febbraio 2022)

Le nuove frontiere dell'e-commerce: aspetti legali e fiscali per operare con successo attraverso canali di vendita on line (febbraio 2022)

✓ **ESPORTARE CON SUCCESSO NEI MERCATI ESTERI: CICLO DI 4 INCONTRI SUL TEMA "FARE BUSINESS IN..."**
Approfondimenti legali e fiscali dedicati ai paesi dei Business Fora.

- Europa Centro-Orientale:(marzo 2022)

- Sud Est Asiatico (maggio 2022)

- CINA (luglio 2022)

- U.S.A.: (settembre 2022)

✓ **UNA VALIGIA PER L'EXPORT: Ciclo di 4 incontri relativi alla negoziazione e business etiquette per comprendere le differenze culturali e gestire con successo le trattative d'affari nei paesi dei Business Fora.**

- Europa Centro orientale (marzo 2022)

- Sud Est Asiatico (maggio 2022)

- Cina (luglio 2022)

- U.S.A. (settembre 2022)

✓ **PRESENTATION SKILLS: Ciclo di incontri sul tema "Presenting added value and the B2B" per gestire in maniera efficace trattative in lingua inglese con controparti estere (2 edizioni – aprile e settembre 2022)**

• **Percorsi collettivi di crescita aziendale su tematiche manageriali (febbraio – luglio 2022): 10** momenti di approfondimento su processi e metodologie da introdurre o potenziare in azienda prima di affrontare adeguatamente nuovi mercati.

"Oggi parliamo di"

✓ Mercati esteri e analisi preliminari delle opportunità - SCENARI INTERNAZIONALI: come analizzare e scegliere i propri mercati target (febbraio 2022)

✓ Pianificazione strategica - IL PIANO COMMERCIALE PER L'ESTERO:

Come strutturare l'ingresso nei mercati target (marzo 2022)

- ✓ Promozione e strategia digitale - IL RITORNO A UNA NUOVA NORMALITA': Disegnare strategie digitali per conquistare nuovi clienti nei mercati esteri (marzo 2022)
- ✓ Marketing e automazione - STRUMENTI DI PROMOZIONE DIGITALE PER POTENZIARE L'EFFICACIA AZIENDALE NEI RAPPORTI CON LA COMMITTENZA ESTERA (aprile 2022)
- ✓ Management interculturale - LA GESTIONE DELLE DIFFERENZE CULTURALI COME LEVA PER LO SVILUPPO NEI MERCATI INTERNAZIONALI (aprile 2022)
- ✓ Acquisizione del cliente - ACQUISIRE I CLIENTI INTERNAZIONALI: Dalla creazione del contatto alla conclusione del contratto (maggio 2022)
- ✓ Fidelizzazione del cliente - STRATEGIE PER OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEI CLIENTI INTERNAZIONALI E STABILIZZARE NEL TEMPO IL PROPRIO BUSINESS (maggio 2022)
- ✓ Strategie di ingresso nei mercati esteri e contesto normativo: LA VENDITA DIRETTA, LA VENDITA TRAMITE AGENTI E DISTRIBUTORI, LE FORME DI COLLABORAZIONE E AGGREGAZIONE TRA IMPRESE PER COMPETERE ALL'ESTERO (giugno e luglio 2022)

- **Azioni di prospezione su mercati target, follow-up e promozione del territorio:**

- *Partecipazione a JEC WORLD, Parigi Ville Pinte, 8 - 10 marzo 2022*

- **Azioni di aggregazione e incontri di approfondimento su tematiche settoriali per adeguare il prodotto alla domanda internazionale**

A titolo di esempio:

- *Tavoli di lavoro congiunti con altri Enti, Poli di innovazione, incubatori, mondo accademico, centri di ricerca e centri di competenza, Distretto Aerospaziale Piemonte per sviluppo di proposte commerciali integrate (per capability e capacity) destinate ai committenti stranieri*
- *Incontri di approfondimento su tematiche settoriali su trend commerciali quali ad esempio, propulsione di nuova generazione, sensoristica, tecnologie legate alla New Space Economy*

AZIONI DI INVESTIMENTO

- **Workshop, missioni, B2b, visite aziendali all'estero (in modalità fisica e virtuale), in Paesi target**

Per il 2022 quali esempi di possibili attività si riportano:

- *Missione in Israele, in occasione della partecipazione a Aerospace & Defense Meetings Tel Aviv (17 – 18 maggio 2022), con visite e open day ai principali player del settore*
- *Missione in Francia in occasione partecipazione allo IAC - International Astronautical Congress (Parigi 18 – 22 settembre 2022)*
- *Missione imprenditoriale in mercati target quali Olanda, Israele, Messico, Russia (II semestre 2022)*

- **Workshop, b2b, visite aziendali in Italia (in modalità fisica e virtuale), organizzazione di (I e II semestre):**

- *workshop/seminari/b2b, incoming con operatori dai Paesi e aree target quali, ad esempio, Germania, USA e Russia.*
- *incontri tematici di business development, con key player internazionali per aggiornamenti sulle esigenze di approvvigionamento di nuove tecnologie di prodotto, di processo e sui nuovi modelli di business*
- **Supporto specialistico alle PMI**, organizzazione di:
 - *Come diventare fornitori di Airbus*, in organizzazione con il *procurement* di Airbus ed AirBusiness Academy, tutoring dedicato ai requisiti e processi necessari per diventare fornitori di Airbus
 - *Attività di business intelligence - P.A.B.I./Piemonte Aerospace Business Intelligence*: report in abbonamento semestrale su trend settoriali e notizie strategiche; prospetti su prodotti e programmi per conoscere i volumi del business in aree target e contattare i responsabili del *procurement*; informazioni sull'evoluzione dei programmi civili, militari e spaziali, sulla composizione e sul futuro delle flotte, sulle misure di adeguamento e sui nuovi investimenti messi in campo da Governi, aerolinee e costruttori mondiali; *P.A.B.I. Focus*: report di monitoraggio evoluzione specifici filoni produttivi del settore per una visione stratificata e globale delle notizie riguardanti determinate tecnologie e tendenze di mercato
- **Partecipazione collettiva a Fiere internazionali, Business Convention, convegni ed eventi internazionali (in modalità fisica e virtuale)**: l'attività si declina principalmente nella progettazione, allestimento e realizzazione della partecipazione a fiere internazionali di settore nei mercati target. In occasione di ogni evento viene inoltre costruito un pacchetto di servizi tecnici e commerciali innovativi volti a potenziare i risultati di business, marketing e promozione delle singole aziende partecipanti.

Quali esempi di possibili proposte di fiere ed eventi si riportano:

 - *VTM – Vehicles and Transportation Technology Innovation Meetings (Torino, 30 – 31 marzo 2022), in collaborazione con il PIF Automotive & Transportation, business convention dedicata alle nuove tecnologie e alle sfide future del mondo della mobilità*
 - *Hannover Messe (Hannover, 25 - 29 aprile), in collaborazione con il PIF Automotive & Transportation, manifestazione leader per le tecnologie industriali*
 - *Aircraft Interior Expo - (Amburgo, 14 - 16 giugno 2022)*
Farnborough International Air Show (Farnborough-UK, 18 – 22 luglio), primo salone al mondo, dedicato all'industria aeronautica e partecipato da tutti i player internazionali, grandi e piccoli
 - *Aeromart Toulouse 2022 (Tolosa, 29 novembre – 1 dicembre 2022)*
business convention globale per l'industria aerospaziale, collega gli OEM e i loro fornitori con produttori e fornitori di servizi sia dell'aviazione civile che della Difesa.