



Interreg



MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

CATALOGO DEI SERVIZI
del Centro di Competenze Transfrontaliero
Progetto FR.I.NET²

CATALOGUE DES SERVICES
du Centre de Compétences Transfrontalier
Projet FR.I.NET²

INTRODUZIONE	5
1. STRATEGIA ED ORGANIZZAZIONE AZIENDALE	6
1. Servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti	6
2. Servizi di supporto all'innovazione dell'offerta	6
3. Servizi di supporto al cambiamento organizzativo	7
4. Gestione della catena di fornitura	8
5. Supporto alla certificazione avanzata	10
6. Servizi di supporto all'innovazione organizzativa mediante gestione temporanea di impresa (Temporary Management - TM)	11
7. Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i clienti	12
2. INNOVAZIONE E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO	14
1. Servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e all'innovazione di prodotto e/o di processo nella fase di concetto	14
2. Servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione di prodotto e/o di processo produttivo	15
3. Servizi di gestione della proprietà intellettuale	16
4. Servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale	16
5. Servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale	17
6. Servizi di trasferimento tecnologico	18
3. POSIZIONAMENTO SUI MERCATI LOCALI ED ESTERI	20
1. Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti	20
2. Piano strategico di marketing	21
3. Studio e Progettazione di campagne promozionali	21
4. Progettazione e adeguamento degli strumenti promozionali	22
5. Organizzazione e realizzazione di educational tour	23
6. Supporto specialistico all'internazionalizzazione	24
7. Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati	25
8. Servizi promozionali per l'internazionalizzazione	25
4. ACCESSO AL CREDITO E AI FINANZIAMENTI PUBBLICI	27
1. Servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria	27
2. Servizio di ricerca finanziamenti pubblici	28

INTRODUCTION	31
1. STRATÉGIE ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	32
1. Services de soutien à l'introduction de nouveaux produits	32
2. Services de soutien à l'innovation	33
3. Services de soutien organisationnel	33
4. Gestion de la chaîne d'approvisionnement	35
5. Soutien à la certification avancée	36
6. Services de soutien à l'innovation organisationnelle par la gestion temporaire d'entreprise (Gestion temporaire - TM) (Temporary Management - TM)	37
7. Soutien à l'introduction d'innovations dans la gestion de la relation client	38
2. INNOVATION ET TRANSFERT TECHNOLOGIQUE	40
1. Services de soutien pour la recherche et le développement et l'innovation de produit et / ou de processus dans la phase de conception	40
2. Services de conception technique pour la recherche et le développement et pour l'innovation en matière de produits et / ou de procédés de production	41
3. Services de gestion de la propriété intellectuelle	42
4. Services pour l'efficacité et la responsabilité environnementales	42
5. Services pour l'amélioration de la propriété intellectuelle	43
6. Services de transfert de technologie	45
3. POSITIONNEMENT SUR LES MARCHÉS LOCAUX ET ÉTRANGERS	46
1. Soutien au développement de réseaux de distribution spécialisés et à la promotion des produits	46
2. Plan de marketing stratégique	47
3. Étude et conception de campagnes promotionnelles	48
4. Conception et adaptation d'outils promotionnels	48
5. Organisation et mise en place de circuits éductours	49
6. Soutien spécialisé à l'internationalisation	49
7. Soutien à l'innovation commerciale afin d'accéder à de nouveaux marchés	51
8. Services de promotion pour l'internationalisation	52
4. ACCÈS AU CRÉDIT ET FINANCEMENT PUBLIC	53
1. Services de conseil qualifiés en matière d'innovation financière	53
2. Service de recherche sur le financement public	54



INTRODUZIONE

Il Catalogo dei servizi del Centro di Competenze transfrontaliero viene strutturato a seguito di un'analisi dei territori coinvolti nel progetto. L'analisi effettuata ha consentito di fotografare lo status quo per quello che riguarda l'offerta di servizi alle imprese, la domanda degli stessi e la percezione delle imprese riguardo all'offerta dei servizi presenti.

L'analisi ha evidenziato che le imprese ritengono che i seguenti servizi siano del tutto assenti o non adeguatamente strutturati:

- Assistenza alla partecipazione a bandi di gara relativi a programmi di finanziamento europei e regionali
- Servizi qualificati di supporto alla ricerca e sviluppo ed alla innovazione di prodotto e/o processo
- Supporto specialistico all'internazionalizzazione (ricerche di mercato, ricerca partner, partecipazione a fiere e saloni internazionali)
- Servizi qualificati di supporto all'innovazione commerciale per il presidio strategico dei mercati
- Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti.

Grazie all'analisi effettuata e l'istituzione di un pool di esperti, il Centro di competenze Transfrontaliero potrà garantire la creazione di una piattaforma di servizi in grado di soddisfare le esigenze sopra manifestate dalle imprese andando ad offrire per la prima volta in modo coordinato ed omogeneo sul territorio di progetto (Corsica, Liguria, Toscana, Sardegna) servizi in tema di:

- Strategia aziendale e organizzazione aziendale
- Innovazione e trasferimento tecnologico
- Posizionamento sui mercati locali ed esteri
- Accesso al credito e ai finanziamenti pubblici

I servizi del Centro di Competenze transfrontaliero saranno erogati prevalentemente a piccole e medie imprese costituite prima del 1° giugno 2015 che siano attive nelle filiere del turismo e della nautica con sede operativa nei territori di riferimento del progetto.

I servizi potranno essere erogati secondo le seguenti modalità:

- Da remoto: le consulenze sono fornite continuativamente per telefono, via e-mail e tramite conference call via internet;

1. STRATEGIA ED ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

1. Servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti

Descrizione

Servizi finalizzati alla riduzione dell'incertezza e del rischio associati all'introduzione di nuovi prodotti, in modo da aumentare la probabilità di successo di mercato. Utilizzano metodi di ricerche di mercato qualitative e quantitative, sviluppo di prototipi del concetto, ricerca e contatto con utilizzatori e clienti potenziali (Lead User/Lead Customer), metodi di previsione delle vendite, tecniche di test di concetti e attributi di prodotto e dei Partner coinvolti nel modello di business associato. Restituiscono rapporti dettagliati in grado di orientare le scelte successive delle imprese nonché l'identificazione delle attività critiche nella prospettiva della creazione del valore, degli attributi del contesto e dell'organizzazione più importanti per comprendere le ragioni alla base della strategia perseguita.

Possibili Contenuti

- ricerche di mercato e di partner per nuovi prodotti e per il modello di business
- definizione di mappa dei prevedibili impatti aziendali e previsioni economico-finanziarie
- test concetti di prodotto

Output possibili

Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione
Materiale elaborato (es. Ricerca di mercato, Test, etc.).

Definizione della mappa strategica relativa all'impatto del nuovo prodotto e/o processo sul modello di business e sulle prospettive economico-finanziarie, di mercato, dei processi interni e della crescita delle competenze dell'azienda.

2. Servizi di supporto all'innovazione dell'offerta

Descrizione

Servizi finalizzati all'analisi e riprogettazione dell'Offerta per massimizzare il valore delle risorse e

delle competenze disponibili limitando al contempo gli investimenti. Tali servizi vengono realizzati attraverso l'utilizzo di tecniche in grado di identificare:

- la migliore combinazione di mix di prodotti/servizi offerti e nuovi target di clientela (“cosa offrire a chi”);
- il modo più adeguato di comunicare il “valore” offerto.

Possibili Contenuti

- strumenti del marketing strategico mediante i quali comprendere le dimensioni della “value proposition”;
- strumenti di “stakeholder engagement” e ricerca sociale per l'analisi delle percezioni sui prodotti/servizi offerti dall'azienda;
- metodi e strumenti tipici dell'approccio “benefit oriented” con i quali esplorare “i bisogni” dei clienti e identificare le soluzioni più efficaci per i clienti più avanzati (“Lead Customers”) unitamente agli elementi chiave della comunicazione;
- strumenti della comunicazione commerciale per la messa a punto del messaggio in grado di stimolare e massimizzare la percezione del valore offerto.

Output possibili

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Materiale elaborato (es. Report contenente risultati delle analisi di mercato e segmentazione del Portafoglio clienti, Linee guida della nuova strategia di approccio al mercato.
- Customer Journey Maps, Report Mappa dei bisogni dei clienti.
- Strategy Map Report degli impatti del progetto sulle principali prospettive aziendali, Elenco dei benefici attesi; Elaborati contenenti la descrizione dei nuovi concept di prodotto/servizio; Documento di comunicazione della nuova/e linea/e di offerta di prodotti/servizi).

3. Servizi di supporto al cambiamento organizzativo

Descrizione

Servizi di analisi, consulenza e affiancamento volti ad orientare e supportare le imprese nel cambiamento organizzativo (anche attraverso il confronto esterno tramite benchmarking), con impatto sulle strutture organizzative, come pure su procedure e ruoli aziendali. Con tali servizi è possibile tra l'altro, supportare, implementare o promuovere l'accompagnamento alla certificazione di Sistemi di gestione per la Qualità di base (norme ISO 9000), l'implementazione di politiche di Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI)¹⁸ e/o la redazione del bilancio sociale di impresa.

Possibili Contenuti

- analisi e mappatura dei processi organizzativi volti anche all'accompagnamento di sistemi di certificazione per la qualità di base e all'elaborazione di politiche di RSI
- realizzazione di benchmarking (in caso di analisi basata sul benchmarking)
- analisi e mappatura delle prospettive dei portatori di interesse e delle resistenze al cambiamento se presenti e strategie per superare i fattori di criticità
- ridisegno dei processi e/o delle strutture organizzative
- supporto all'implementazione di nuove strutture e procedure organizzative
- analisi e controllo dei costi aziendali (es. attraverso Activity Based Costing e Activity Based Management) e determinazione del pricing
- supporto al management nella gestione del cambiamento organizzativo (change management)
- supporto all'implementazione di assets organizzativi volti all'ottimizzazione della struttura finanziaria e all'efficienza ed efficacia della gestione del credito (in considerazione delle nuove procedure previste da Basilea 2 e 3)

Output possibili

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda ed in particolare con riferimento al piano di "Cambiamento da realizzare" definito.
- Report di analisi economico-reddituale, patrimoniale, finanziario e del rating attribuito e della composizione del portafoglio clienti, nonché analisi SWOT per definizione azioni concrete da attuare. Piano organizzativo e della struttura funzionale.
- Report di benchmarking (in caso di analisi basata sul benchmarking)
- Documentazione del sistema di gestione implementato.
- Eventuale copia certificato (o rapporto audit di certificazione) del sistema di gestione rilasciato da un organismo accreditato. Eventuale documentazione (regolamenti, policies aziendali, report redatti) delle iniziative di RSI.

4. Gestione della catena di fornitura

Descrizione

Servizi volti all'integrazione operativa e informatica tra l'impresa e i suoi fornitori, secondo principi di ottimizzazione della gestione della catena di fornitura (o supply chain management) nonché servizi di compliance etico (socio/ambientale) all'interno dell'impresa o della filiera. Includono servizi di supporto alla selezione, valutazione e formazione dei fornitori, secondo manuali di qualità, percorsi di certificazione, codici etici e politiche di Responsabilità Sociale d'Impresa. Servizi

finalizzati alla revisione e formulazione dei contratti con i fornitori strategici per la realizzazione dei prodotti/servizi, secondo approcci che garantiscano la responsabilizzazione del fornitore e la progressiva adozione di logiche di condivisione di obiettivi e risultati.

Prevedono l'implementazione dei moderni principi di supply chain management grazie all'adozione delle associate e appropriate metodologie gestionali a supporto delle capacità d'integrazione e gestione a livello di filiera industriale quali, a titolo d'esempio:

- l'adozione di strategie d'integrazione cliente-fornitore quale il VMI o Vendor Managed Inventory per la gestione integrata delle scorte,
- l'utilizzo dei principi di Supply Chain Event Management (SCEM) al fine di ridurre i tempi di risposta di filiera a fronte della presenza di indesiderati "disturbi", incrementando, in tal modo, la cosiddetta "agilità" di filiera,
- l'utilizzo di avanzati sistemi di identificazione e rintracciabilità dei prodotti (i.e., sistemi RFID), al fine di incrementare le capacità di gestione dei flussi delle merci,
- l'utilizzo di sistemi B2B e B2C per incrementare le capacità di condivisione delle informazioni e di controllo della domanda finale,
- l'adozione di codici etici condivisi e sottoscritti dalle aziende della filiera (codici etici di filiera),
- l'utilizzo di procedure condivise per la realizzazione di bilanci sociali e bilanci sociali di filiera.
- servizi in oggetto, per loro natura, frequentemente includono, oltre alla consulenza gestionale, anche l'associato supporto alla progettazione e/o implementazione di sistemi informativi avanzati (i.e., moduli avanzati per la logistica di sistemi ERP, portali di gestione web-based, etc.), che consentono la gestione in tempo reale delle informazioni attraverso i confini organizzativi.

Contenuti possibili

- selezione, valutazione e formazione dei fornitori
- tecniche di rilevazione e analisi delle esigenze del cliente e del fornitore per la costruzione del modello di contratto (contract management);
- modelli di sistemi di misura dei livelli di servizio;
- modelli di sistemi e di misura degli impatti socio ambientali e delle attività di compensazione/mitigazione;
- analisi delle perdite del sistema logistico e sviluppo di appropriati indicatori di prestazione
- incremento delle capacità d'integrazione dei processi aziendali nei rapporti cliente-fornitore
- incremento delle capacità di condivisione delle informazioni fra i vari attori della filiera
- incremento della conformità (compliance) rispetto ad un codice etico condiviso tra i vari attori della filiera;
- supporto all'implementazione di software di gestione della supply chain

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Piano di miglioramento per l'implementazione delle appropriate metodologie di supply chain management.
- Report, Documenti e Studi di Fattibilità di sistemi informativi a supporto delle attività di gestione della logistica integrata di filiera.
- Codice etico di filiera.
- Procedure e processi per l'elaborazione del bilancio sociale di filiera.

5. Supporto alla certificazione avanzata

Descrizione

Si tratta di servizi di supporto all'innovazione e all'implementazione dei sistemi di gestione aziendali con l'obiettivo di ottenere la loro certificazione secondo gli standard relativi alle certificazioni ambientali (ISO 14001, registrazione EMAS ed altri schemi), alla responsabilità sociale (SA8000, AA1000 e altri schemi), alla Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro (OHSAS 18001). Includono inoltre servizi connessi a schemi certificativi di prodotto (Global Gap, IFS, BRC, ISO 22005, Ecolabel, ed altri).

Particolare rilievo hanno i servizi finalizzati all'integrazione dei sistemi di gestione esistenti o previsti in un unico Sistema di Gestione Integrato (Qualità e Ambiente, come configurazione base, ampliabile agli altri sistemi quali, ad esempio, Salute, Sicurezza, Responsabilità Sociale). Tali servizi non includono il costo per il rilascio della certificazione.

Possibili contenuti

- supporto tecnico all'implementazione di sistemi di gestione e alla certificazione di sistema secondo schemi di enti normativi e regolamentari di rilevanza internazionale quali ad esempio:
- supporto tecnico al processo di registrazione EMAS,
- supporto tecnico alla gestione del processo di certificazione UNI EN ISO 14001 e 15064,
- supporto all'implementazione di sistemi di gestione conformi alle norme volontarie sull'ambiente,
- servizi per l'implementazione di sistemi per la responsabilità sociale (es. SA8000, AA1000, altre certificazioni di responsabilità sociale relative a specifici settori, a valenza internazionale),
- supporto all'implementazione di sistemi di gestione per garantire la salute e sicurezza nei luoghi di lavoro - OHSAS 18001,
- supporto all'implementazione di sistemi di gestione per la sicurezza delle informazioni - ISO 27001,
- supporto all'implementazione di sistemi di gestione per la sicurezza alimentare - ISO 22000,

- supporto all'implementazione di sistemi di gestione dell'efficienza energetica - ISO 50001,
- supporto all'integrazione dei sistemi di gestione esistenti o previsti in un unico Sistema di Gestione Integrato
- supporto all'adozione di schemi di certificazione avanzata capaci di contribuire in modo significativo all'innalzamento delle capacità competitive delle imprese con riferimento a specifici settori come ad esempio la certificazione IRIS per settore ferroviario, ISO/TS 16949 nel settore automotive, etc.
- supporto all'accreditamento dei laboratori di prova e di taratura in relazione ai requisiti previsti dallo standard ISO/IEC 17025
- supporto tecnico alla certificazione di prodotto (es. Global Gap, IFS, BRC, ISO 22005, Ecolabel)

Possibili Output

Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.

6. Servizi di supporto all'innovazione organizzativa mediante gestione temporanea di impresa (Temporary management - TM)

Descrizione

Servizi di gestione completa di un'azienda o ramo o funzione di azienda. Vengono svolti da singoli manager o imprenditori, come pure da società di consulenza, altamente qualificati e motivati con deleghe, obiettivi e tempi predeterminati che dovranno gestire l'accelerazione della crescita, del cambiamento e della innovazione nelle imprese. I servizi hanno natura alternativa alla consulenza e si configurano quali servizi strategici per l'impresa, sono di natura temporanea, essendo finalizzati ad affrontare situazioni di criticità e sviluppo e gestire iniziative e progetti anche legate a situazioni di passaggio generazionale. Attraverso il ricorso al TM si garantisce accrescimento delle competenze manageriali esistenti necessario per risolvere alcuni momenti critici, sia negativi (riposizionamento di mercato, economico, strategico e finanziario) che positivi (situazione di forte crescita, penetrazione in nuove aree di mercato, espansione commerciale, sviluppo di nuovi business).

L'attività del Temporary Manager prevede responsabilità ed autonomie gestionali e decisionali tali da potersi configurare quale institore e/o procuratore dell'impresa per via del potere rappresentativo derivante dalla collocazione nell'organizzazione dell'impresa stessa.

Contenuti possibili

- gestione della situazione di criticità sia positiva che negativa o della successione aziendale
- affidamento in via temporanea anche mediante contratto di servizi della gestione a manager professionali (con esperienza almeno di 10 anni in campo gestionale)

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Copia del conferimento d'incarico contenente l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere e/o delle responsabilità/poteri/deleghe gestionali attribuite
- Check up strategico
- Piano di fattibilità e/o di azione, altri documenti di pianificazione e revisione, cronoprogramma dettagliato con evidenza di milestones anche intermedie da raggiungere.
- Relazione dettagliata dell'attività svolta con riferimento al trasferimento delle competenze dal manager al personale stabilmente occupato presso l'impresa

7. Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i clienti

Descrizione

Servizi volti all'integrazione operativa e informatica tra l'impresa e i suoi clienti, secondo un modello customer oriented. Includono i servizi di accompagnamento all'implementazione di software di CRM (Customer Relationship Management), Customer Experience Management (CEM), piuttosto che social CRM ed in generale di sistemi di fidelizzazione e di comunicazione e brand compreso il supporto alla multicanalità e di comportamento organizzativo orientate al processo di vendita.

Contenuti possibili

- implementazione di software di CRM (Customer Relationship Management), di CEM (Customer Experience Management), piuttosto che social CRM
- implementazione di sistemi di mappatura e monitoraggio dei punti di contatto con il cliente (Customer Journey) in logica di customer experience management
- implementazione del sistema di loyalty/fidelizzazione e di comunicazione e brand
- supporto alla multicanalità
- analisi e definizione della struttura, dimensione e organizzazione della struttura commerciale.
- analisi della clientela e indicazioni per la gestione del portafoglio di clienti
- definizione di strumenti per la gestione dei dati di vendita (individuazione delle informazioni

critiche ed elaborazione dei dati a supporto dei processi di vendita; analisi e scomposizione della quota di mercato; definizioni di indici per prodotto/cliente, etc.)

- definizione delle procedure e della modulistica per le attività gestione dell'ordine (flusso attività, fatturazione, documentazione di accompagnamento prodotti, strumenti incasso e pagamento, sistemi logistici, assicurazione merci, listini, etc.)

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, Benchmark, Analisi, Manualistica e procedure operative, Specifiche, Mappatura
- Customer Journey, Copia licenza del SW, etc.

2. INNOVAZIONE E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

1. Servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e all'innovazione di prodotto e/o di processo nella fase di concetto

Descrizione

Servizi finalizzati alla generazione di nuove idee di prodotto/processo, all'esplorazione delle alternative tecnologiche e di design, prima di intraprendere la progettazione concreta e dettagliata. Utilizzano di norma metodi di creatività e problem solving applicati all'innovazione di prodotto, analisi funzionale, metodiche TRIZ.

Contenuti possibili

- servizi di supporto allo sviluppo di nuove idee e di concetti di prodotto/processo
- metodi di creatività e problem solving applicati all'innovazione di prodotto/processo
- utilizzo di strumenti di Customer Relationship Management (anche in versione social) per intercettare le esperienze dei clienti
- utilizzo di "Scenari descrittivi della user experience" per comprendere bisogni dei clienti non ancora espressi/soddisfatti
- raccolta e analisi della Customer satisfaction / experience finalizzata a confermare e validare le soluzioni innovative attuate e aumentare la fidelizzazione del cliente rafforzando il dialogo
- tracciabilità proprietà intellettuale
- metodi cooperativi di sviluppo di idee, relative a prodotti e processi.
- organizzazione di eventi di crowdsourcing quali barcamp, hackathon, call for ideas, call for solutions

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Materiale elaborato (es. Rapporto, Documenti, Test, etc.).
- Concept elaborato/i (con un livello di dettaglio compatibile con la tutela della proprietà intellettuale).

2. Servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione di prodotto e/o di processo produttivo

Descrizione

Servizi orientati alla realizzazione di progetti dettagliati di prodotti e di processi produttivi. A seconda della fase del ciclo di sviluppo dei prodotti, possono consistere in definizione e stesura delle specifiche tecniche, produzione e gestione della documentazione tecnica, disegno, calcolo tecnico, modellazione, simulazione, realizzazione di prototipi (“proof of concept”/“proof of product”).

Possono includere metodi avanzati di progettazione orientate (c.d. metodi di design for). Forniscono all’impresa committente disegni (in forma grafica o numerica), procedure per la progettazione, calcoli, software personalizzati o dedicati, realizzazione di prototipi, procedure di prove sperimentali, progetto di banche prova, assistenza a prove sperimentali e preparazione di relazioni relative, relazioni tecnico/ scientifiche per l’acquisizione delle conoscenze necessarie all’uso di quanto fornito, etc.

Contenuti possibili

- progettazione finalizzata alla definizione delle specifiche di prodotto o di processo produttivo
- progettazione dell’architettura e programmazione SW
- sviluppo e realizzazione di prototipi
- analisi e studio di soluzioni progettuali, verifiche/realizzazioni di simulacri di prova e attrezzature di laboratorio di verifica delle soluzioni sviluppate
- gestione della documentazione tecnica
- elaborazione di disegno e sviluppo di calcolo
- modellazione
- simulazione
- adozione di metodi di “design for”

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell’attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda relative sia alle caratteristiche del prodotto sia all’impatto atteso sulle prospettive aziendali considerate nel loro insieme.
- Copia degli elaborati progettuali, disegni e calcoli in forma grafica o numerica, etc.

3. Servizi di gestione della proprietà intellettuale

Descrizione

Sono servizi finalizzati all'ottenimento di brevetti nazionali e/o all'estensione di brevetti a livello europeo o internazionale. L'oggetto di tali brevetti è, di norma, relativo a settori applicativi innovativi. In particolare, l'assistenza alla brevettazione può includere studi e consulenze inerenti alla analisi del contesto brevettuale e di "Freedom to Operate"; preparazione, deposito e trattazione della domanda; traduzioni e altre consulenze per l'estensione di un brevetto nazionale a livello europeo o internazionale; consulenze per difendere la validità del brevetto nella trattazione ufficiale e in eventuali procedimenti di opposizione. L'attività di consulenza e assistenza può riguardare: invenzioni industriali; modelli di utilità; disegni o modelli ornamentali; brevetti e registrazioni di nuove varietà vegetali.

Nel campo dei marchi, i servizi sono finalizzati all'acquisizione di consulenza tecnica e legale per la scelta delle soluzioni migliori. Possono includere servizi di consulenza per la gestione del portafoglio della proprietà intellettuale, inclusi contratti di licenza e altre forme di valorizzazione.

Contenuti possibili

- analisi e studi brevettuali
- procedure di brevettazione
- gestione della proprietà intellettuale
- gestione di disegni e marchi

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Rapporti tecnici e/o eventuale contratto di licenza.

4. Servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale

Descrizione

Si fa riferimento a servizi che intendono coniugare la crescita e sviluppo dell'impresa con la sua efficienza ambientale. Si tratta quindi di servizi di analisi, misurazione e diagnosi dei processi produttivi in riferimento alla performance ambientale misurata in termini d'impatto effettivo e potenziale. Servizi di selezione dei fornitori per la realizzazione di soluzioni che rendano sostenibile lo sviluppo dell'impresa. Supporto alla progettazione e introduzione delle soluzioni e al miglioramento delle performance ambientali.

Contenuti possibili

- consulenza per il supporto all'innovazione in campo ambientale (compresi i servizi per la partecipazione a programmi di riduzione d'impatto di attività e prodotti sull'ambiente quali, ad esempio, il programma Responsible Care e all'integrazione delle valutazioni d'impatto sull'ambiente nell'ambito del Product Lifecycle Management).
- servizi per l'implementazione dei sistemi organizzativi e gestionali aziendali per l'acquisizione delle conoscenze e servizi tecnici necessari per l'attuazione dei compiti di cui al Regolamento REACH
- servizi di supporto all'implementazione di sistemi di gestione integrati Energia/Ambiente.

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda. Piano di miglioramento
- Documentazione tecnica prodotta (es. report di valutazione d'impatto ambientale, piani di intervento, documentazione del sistema integrato energia/ambiente, lettera di adesione al programma Responsible Care, etc).

5. Servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale

Descrizione

Sono servizi che integrano i servizi di gestione della Proprietà Intellettuale (PI), sono finalizzati alla creazione dei presupposti necessari a far sì che l'idea progettuale o il brevetto (con oggetto relativo a settori applicativi innovativi) possano garantire un adeguato ritorno economico sul mercato.

In particolare la valorizzazione della proprietà intellettuale può includere consulenze per la valutazione della PI, dagli aspetti relativi alla solidità scientifico-tecnologica, al suo rafforzamento strutturale, all'interesse rappresentato per il mercato.

I supporti possono prevedere analisi della competitività dell'idea progettuale con i principali competitor nello spazio tecnologico di riferimento, potenzialità e presumibili tassi di obsolescenza tramite confronto con i trend tecnologici in atto a livello mondiale, analisi di FtO (Freedom to Operate).

Possono essere forniti servizi di supporto per il miglioramento dell'idea progettuale tramite l'individuazione e l'adozione di tecnologie disponibili sul mercato per eliminare i rischi derivanti dalle debolezze riscontrate, per il conseguimento di standard internazionali di valore e di competitività, con l'obiettivo di innalzarne il profilo di finanziabilità.

I servizi possono inoltre riguardare le fasi dell'elaborazione delle strategie di accesso ai mercati

fornendo supporti per l'individuazione delle soluzioni più convenienti (trading, licensing, etc.) fino al supporto nella ricerca partner e investitori, inclusi partner internazionali.

Contenuti possibili

- Valutazione dell'idea progettuale o del brevetto
- Analisi del posizionamento tecnologico
- Analisi delle potenzialità/obsolescenza
- Rinforzo dell'idea brevettuale
- Strategie di accesso ai mercati e ricerca partner

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Piano strategico di sfruttamento rivolto alla attivazione di risorse soprattutto private conseguenti a contratti di investimento, cessione di diritti e licenze commerciali e Royalties ,per la commercializzazione della PI e/o delle innovazioni in nuovi mercati, Analisi, Studi, etc.

6. Servizi di trasferimento tecnologico

Descrizione

Il trasferimento tecnologico è il processo attraverso il quale conoscenze, tecnologie, metodi di produzione, prototipi e servizi sviluppati da governi, università, aziende, enti di ricerca pubblici e privati possono essere resi accessibili a una ampia gamma di utenti che possono poi ulteriormente sviluppare e sfruttare la tecnologia per creare nuovi prodotti, processi, applicazioni, materiali o servizi.

I servizi hanno come obiettivo quello di favorire la creazione di partenariati in linea con le istituzioni competenti e con tutti gli stakeholders, aprendo canali e opportunità di trasferimento delle conoscenze per le imprese, i centri di ricerca e gli attori istituzionali.

Contenuti possibili

- attività di identificazione di tematiche di ricerca applicata/partners industriali con connesso supporto al project management al project financing;
- scouting tecnologico: aggiornamento costante delle imprese sui progetti realizzati, in corso di realizzazione e potenzialmente attivabili;
- attivazione di canali comunicazione con associazioni di categoria ed enti pubblici presenti sul territorio.

Possibili output

- Relazione con identificazione dei possibili partner tecnologici e delle tecnologie applicabili al ciclo produttivo
- Stesura di accordi di collaborazione con Organismi di ricerca, enti, altre imprese, ecc.

3. POSIZIONAMENTO SUI MERCATI LOCALI ED ESTERI

1. Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti

Descrizione

Tali servizi includono soluzioni di Business Intelligence (BI), e-marketing, e-community ed e-commerce per lo sviluppo di reti distributive specializzate e la promozione di nuovi prodotti.

Tali servizi non si riferiscono a nuovi prodotti derivanti da cambiamenti nella struttura del prezzo, da modifiche stagionali e altri cambiamenti ciclici.

Contenuti possibili

- implementazione di tecnologie di comparazione del ciclo di vita e delle caratteristiche di prodotto
- implementazione degli strumenti di business e market intelligence per raccogliere dati ed analizzare informazioni commerciali e strategiche
- implementazione dei supporti per azioni di branding digitale e marketing cooperativo
- implementazione di piattaforme tecnologiche cooperative per la gestione a livello globale di transazioni e ordini
- implementazione sistemi di pagamento online ad alto livello di sicurezza adatti ad un mercato mondiale
- implementazione di sistemi di community building virtuali per la valutazione e la personalizzazione dei prodotti e la condivisione di esperienze e conoscenze

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, Benchmark, Analisi, Manualistica ed eventuali copie di licenze SW, indirizzi
- Internet per l'eventuale accesso a versioni demo, etc.

2. Piano strategico di marketing

Descrizione

Definizione del posizionamento di mercato ricercato, degli obiettivi di vendita e delle strategie di prodotto, prezzo, comunicazione e distribuzione. Il Piano strategico analizza e definisce il mercato obiettivo e la strategia di marketing dell'azienda.

Contenuti possibili

A titolo di esempio il Piano può prevedere le seguenti azioni:

- Analisi quantitativa del mercato potenziale: dimensioni offerta e domanda potenziale in quantità e valore, quote di mercato, livello dei prezzi al consumo nei vari canali commerciali, margini di intermediazione per i vari canali commerciali, costi di distribuzione
- Analisi qualitativa: processi di acquisto, canali di distribuzione usati per la commercializzazione del prodotto; sistemi di assistenza tecnica postvendita al prodotto se necessari; regolamentazioni relative al prodotto (eventuali limitazioni alle importazioni, permessi o autorizzazioni da ottenere, norme riguardanti il prodotto per esempio su etichettatura, confezione); importatori o ditte da contattare per una collaborazione nell'importazione
- Individuazione della strategia di marketing e pianificazione delle attività: Scelta del target, del canale distributivo e definizione degli obiettivi commerciali; analisi del posizionamento di mercato dell'azienda. Progettazione e formulazione delle strategie di posizionamento e di marketing (strategia di prodotto, marketing mix, listini). Attribuzione delle attività ai responsabili individuati.
- Piano di comunicazione on line e off line: analisi contesto e mission aziendale, modelli di business on line, strumenti web utilizzati e da sviluppare (sito web, canali social, forum, blog)
- Analisi di fattibilità economica e finanziaria. Indicazione dei fabbisogni finanziari e relativa copertura.
- Controllo delle attività realizzate e analisi degli scostamenti.

Possibili Output

- Copia del piano di marketing strategico

3. Studio e Progettazione di campagne promozionali

Descrizione

Il servizio prevede l'ideazione, la progettazione e la gestione di campagne promozionali, rivolte ai clienti finali in occasione del lancio di un nuovo prodotto e/o l'ingresso e/o l'espansione in nuovi

mercati extraregionali.

Contenuti possibili

A titolo di esempio il servizio può prevedere:

- Definizione degli obiettivi di comunicazione per la promozione del prodotto
- Scelta del canale di comunicazione da utilizzare
- Progettazione della campagna
- Pianificazione tempi e costi della campagna promozionale
- Assistenza nell'acquisto spazi promozionali e pubblicitari
- Assistenza nella realizzazione della campagna
- Analisi dei risultati della campagna

Possibili Output

- Relazione conclusiva delle azioni realizzate e copia del materiale promozionale progettato.
- Progettazione e adeguamento degli strumenti promozionali

4. Progettazione e adeguamento degli strumenti promozionali

Descrizione

Dotare l'azienda di strumenti di comunicazione adeguati al mercato obiettivo.

Contenuti possibili

- Studio e progettazione del marchio aziendale
- Studio e progettazione del marchio di una linea di prodotto
- Studio e progettazione nome del prodotto
- Studio e progettazione confezione e del formato ottimale
- Studio e progettazione delle etichette
- Studio e progettazione del depliant
- Studio e progettazione del catalogo promozionale
- Progettazione e realizzazione sito web
- Studio e progettazione immagine coordinata aziendale
- Studio e progettazione tutorial dimostrativi in HD/Animazione interattiva 3D/ Video promozionali in HD/ ecc.
- Studio e progettazione segnaletica esterna
- Studio e progettazione segnaletica interna
- Identificazione delle opere – didascalie a corredo delle opere contenenti le informazioni

essenziali in inglese e francese

- Studio e progettazione pannelli, schede mobili per informazioni, didascalie di opere e oggetti
- Progettazione e sviluppo di audiovisivi, audio guide, musiche

Possibili Output

- Copia dei materiali realizzati (es. editing sito web, copia video promozionali e/o tutorial dimostrativi HD, rendering animazione interattiva 3D, ecc.).

5. Organizzazione e realizzazione di educational tour

Descrizione

Il servizio “Organizzazione e realizzazione di educational tour” ha l’obiettivo di consolidare i contatti e favorire nuovi accordi commerciali nel mercato nazionale e/o in quello estero.

Contenuti possibili

A titolo di esempio il servizio può prevedere:

- Definizione degli obiettivi della missione di incoming e caratteristiche degli operatori da invitare
- Individuazione dei buyers, giornalisti, blogger, opinionisti
- Individuazione della location, definizione del programma
- Assistenza interpreti
- Gestione operative e logistica
- Valutazione dei risultati dell’attività

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell’attività svolta. Follow up dei contatti attivati e scheda degli intervenuti
- Accordi precontrattuali instaurati e conclusi.

6. Supporto specialistico all’internazionalizzazione

Descrizione

Servizi di supporto informativo, consulenziale e gestionale per assicurare che le strategie d’internazionalizzazione delle imprese siano caratterizzate dalla necessaria analisi preventiva di mercato, costi e benefici, e assicurino un reale valore con confini temporali di almeno medio termine. Si realizzano attraverso servizi di analisi dei mercati e studio di fattibilità della penetrazione, così come in servizi di consulenza specialistica e di affiancamento nella gestione del processo d’internazionalizzazione.

Contenuti possibili

Supporto informativo

- ricerca dei dati informativi sui mercati esteri identificati quali potenziali mercati di sbocco del processo d'internazionalizzazione

Supporto consulenziale

- ricerca operatori/partners esteri e assistenza per organizzazione incontri commerciali
- studi pre-fattibilità e di fattibilità per lo sviluppo delle reti commerciali, reti distributive
- specializzate e assistenza post-vendita all'estero
- consulenza inerente la contrattualistica internazionale, costituzione societaria all'estero,
- gestione delle controversie e recupero crediti con riferimento a mercati esteri, e-commerce, registrazione e/o implementazione dei diritti industriali all'estero (marchi e brevetti)
- consulenza su aspetti inerenti la fiscalità internazionale
- consulenza doganale su aspetti tecnici, legislativi e procedurali connessi all'import/export
- servizi amministrativi, notarili funzionali e necessari alla realizzazione di specifiche attività previste dal programma d'internazionalizzazione
- consulenza finanziaria erogabile da soggetti specializzati quali SIMEST per l'assistenza all'accesso al supporto bancario all'internazionalizzazione e per la costituzione di imprese all'estero
- consulenza su assicurazione al credito all'esportazione erogabile da soggetti specializzati quali SACE
- consulenza su certificazioni estere di prodotto
- elaborazione di Piani di Marketing per l'internazionalizzazione
- ideazione e realizzazione di brand per la penetrazione nei mercati esteri

Supporto consulenziale e gestionale

- coinvolgimento, in via temporanea, nel processo d'internazionalizzazione di un Temporary Export Manager (TEM) che assicuri la gestione e coordinamento del progetto d'internazionalizzazione

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report (es. piano marketing), Analisi, Studi (es. copia brand, studio di pre-fattibilità o di fattibilità), etc.
- Copia dei database acquistati o sviluppati

- Copia del conferimento d'incarico contenente l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere.

7. Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati

Descrizione

Servizi di supporto per decisioni di alleanze (joint venture di tipo equity e non equity, accordi e alleanze strategiche) e acquisizioni, Investimenti Diretti all'estero (IDE) finalizzati ad un presidio permanente dei mercati in un'ottica di lungo periodo. Si realizzano attraverso studi di fattibilità per joint venture, acquisizioni, , studi di fattibilità per accordi commerciali e franchising, studi di fattibilità per accordi produttivi e di approvvigionamento, studi legali e contrattuali, consulenza strategica e commerciale. Non sono ammesse attività di delocalizzazione.

Contenuti possibili

- raccolta informazioni sull'affidabilità finanziaria di società estere
- studi di fattibilità per joint venture e acquisizioni
- studi di fattibilità per IDE, comprese iniziative green field
- studi di fattibilità per accordi commerciali e franchising
- studi di fattibilità per accordi produttivi e di approvvigionamento
- analisi di investimento
- studi legali e contrattuali finalizzati ad alleanze all'estero
- consulenza strategica e commerciale finalizzata al presidio dei nuovi mercati

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Report su affidabilità finanziaria società estere, Analisi investimenti, Studi di fattibilità, Piano strategico di penetrazione commerciale, etc.
- Dichiarazione di mantenimento livello occupazionale in Italia

8. Servizi promozionali per l'internazionalizzazione

Descrizione

Servizi di supporto per l'organizzazione di eventi promozionali in Italia e all'estero finalizzati al contatto con operatori esteri, così come per la realizzazione di piani di comunicazione indirizzati ai mercati internazionali. Si realizzano attraverso incontri, seminari e workshop funzionali

all'attivazione di relazioni commerciali. Le azioni di comunicazione sono improntate alla multicanalità e alla valorizzazione del web anche nella sua versione social.

Contenuti Possibili

- Organizzazione eventi promozionali
- incoming di operatori esteri
- incontri bilaterali fra operatori italiani ed esteri
- workshop, seminari
- eventi collaterali alle presenze fieristiche funzionali alla promozione di prodotti/servizi piuttosto che del brand
- Individuazione di fiere e convegni di settore, sia locali sia estere, a cui poter partecipare
- azioni di comunicazione e advertising sui mercati internazionali
- organizzazione di azioni promozionali sui mercati internazionali
- creazione di siti WEB, portali e altri ambienti web-based in inglese e/o nella lingua del paese obiettivo del programma d'internazionalizzazione
- Web Marketing mirato ai mercati internazionali identificati quali mercati target

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, Analisi, Studi, etc.
- Copia documentazione professionale prodotta.
- URL dei siti creati per le attività promozionali sul web

4. ACCESSO AL CREDITO E AI FINANZIAMENTI PUBBLICI

1. Servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria

Descrizione

I servizi hanno il fine di supportare l'innovazione finanziaria vale a dire la capitalizzazione ed il finanziamento a medio-lungo termine delle imprese attraverso il ricorso ad intermediari specializzati e Sponsor autorizzati.

In quest'area rientrano i servizi orientati a supportare le imprese nella ricerca di investimenti per il finanziamento del rischio da parte di investitori, e cioè investitori qualificati, investitori finanziari o strategici, gruppi di persone fisiche (Business Angels), nazionali ed esteri. Sono comprese iniziative di crowdfunding e interventi di Business Angels per le micro e piccole imprese e inoltre interventi di fondi di venture capital, investimenti in equity e quasi-equity, emissioni obbligazionarie di aziende non quotate (minibonds) o combinazioni di questi strumenti con una progressione della complessità che è legata alla dimensione, al livello di maturità e di innovazione dell'impresa.

Contenuti possibili

I servizi comprendono la predisposizione di piani di fattibilità e documentazione che evidenziano la sostenibilità degli investimenti da presentare ad investitori ed intermediari specializzati. Si realizzano attraverso servizi di *Due diligence* (mercato, tecnologia, aspetti economico-finanziari, management team e risorse umane chiave, modello di business, ecc.), identificazione di investitori target, eventuale supporto alla ricerca di figure chiave da introdurre in azienda, organizzazione di presentazioni personalizzate, partecipazione ad investor forum e di roadshow, accompagnamento negoziale e supervisione legale, così come eventuale affiancamento al management team (es. ingresso in consiglio di amministrazione) nella fase iniziale dell'investimento.

Supporto informativo

- ricerca dei dati informativi su mercati, tecnologie, dati e comparables finanziari ai fini della valutazione dell'impresa e dell'investimento

- Supporto consulenziale
- servizi di Due diligence con ricorso anche a specialisti esterni
- elaborazione di Piani di fattibilità aziendale
- elaborazione di materiali di presentazione dell'opportunità di investimento
- identificazione di investitori e partner strategici e finanziari, anche esteri
- partecipazione ad Investor Forum e organizzazione di Roadshow
- assistenza nella negoziazione con gli investitori
- supervisione degli aspetti legali in fase negoziale

Supporto gestionale

- affiancamento al management team nella fase iniziale dell'investimento
- supporto alla ricerca di nuove figure chiave da introdurre in azienda

Possibili Output

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alla dimensione dell'investimento effettivamente attivato e alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Copia dei database acquistati o sviluppati
- Studio di fattibilità e materiale di presentazione agli investitori realizzati
- Copia dei contratti di investimento conclusi

2. Servizio di ricerca finanziamenti pubblici

Supporta l'azienda nell'individuazione delle linee di co-finanziamento più idonee e disponibili (a livello regionale, nazionale ed europeo).

Contenuti possibili

- monitoraggio bandi e ricerca partner verificare se esistono opportunità di finanziamento per i propri progetti di ricerca e innovazione
- scrittura proposte per progetti finanziati partecipare a bandi di finanziamento regionali, nazionali ed europei
- gestione e rendicontazione progetti finanziati essere supportate nella gestione tecnica e amministrativo-finanziaria di progetti supportati da fondi pubblici

Possibili output

- Report che mette in evidenza gli strumenti regionali e nazionali di finanziamento, più rilevanti

per l'azienda

- Possibile ruolo che l'azienda può avere all'interno dei sottoprogrammi (coordinatore, end user, sviluppatore di tecnologie, etc.) tenendo conto della dimensione aziendale, dei temi di interesse e delle competenze e infrastrutture disponibili
- L'impatto potenziale sull'innovazione in azienda (prodotto/processo)



INTRODUCTION

Le catalogue des services du Centre de Compétences Transfrontalier est établi à la suite d'une analyse des territoires impliqués dans le projet. L'analyse réalisée a permis de photographier le statu quo pour ce qui concerne l'offre de services aux entreprises, la demande de services et la perception des entreprises relative à l'offre de services présente.

L'analyse a montré que les entreprises considèrent que les services suivants sont complètement absents ou mal structurés:

- Aide à la participation aux appels d'offres pour les programmes de financement européens et régionaux
- Services de support qualifiés pour la recherche et le développement et l'innovation de produits et / ou de procédés
- Support spécialisé pour l'internationalisation (études de marché, recherche de partenaires, participation à des foires et salons internationaux)
- Des services qualifiés pour soutenir l'innovation commerciale pour la stratégie de marchés
- Soutien au développement de réseaux de distribution spécialisés et à la promotion de produits.

Grâce à l'analyse réalisée et à la création d'un pôle d'experts, le Centre de Compétences Transfrontalier pourra garantir la construction d'une plateforme de services capable de répondre aux besoins exprimés par les entreprises, offrir pour la première fois de manière coordonnée et homogène sur le territoire du projet (Corse, Ligurie, Toscane, Sardaigne) des services sur:

- La Stratégie d'entreprise et organisation des affaires
- Le Transfert d'innovation et de technologie
- Le Positionnement sur les marchés locaux et étrangers
- L'Accès au crédit et au financement public

Les services du Centre de Compétences Transfrontalier seront principalement proposés aux petites et moyennes entreprises établies avant le 1^{er} Juin 2015 qui sont actives dans les chaînes d'approvisionnement touristiques et nautiques avec des sièges opérationnels sur les territoires de référence du projet.

Les services peuvent être fournis selon les méthodes suivantes:

- à distance: des consultations sont assurées en permanence par téléphone, par e-mail et via une conférence téléphonique sur Internet;
- sur place: rencontres individuelles avec des experts

1. STRATÉGIE ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

1. Services de soutien à l'introduction de nouveaux produits

Description

Services visant à réduire l'incertitude et les risques associés à l'introduction de nouveaux produits, de manière à accroître la probabilité de succès sur le marché. Ils utilisent des méthodes d'études de marché qualitatives et quantitatives, développement de prototypes de concepts, recherche et contact avec les utilisateurs et clients potentiels (Lead User / Lead Customer), méthodes de prévision des ventes, techniques de test des concepts et attributs des produits et partenaires impliqués dans le modèle d'affaires associé. Ils renvoient des rapports détaillés capables de guider les choix ultérieurs des entreprises ainsi que l'identification des activités critiques dans la perspective de la création de valeur, du contexte et des attributs organisationnels les plus importants pour comprendre les raisons de la stratégie poursuivie.

Contenu possible

- recherche de marché et de partenariat pour de nouveaux produits et pour le modèle économique
- définition de la carte des impacts commerciaux dominants et des prévisions économico-financières
- tester des concepts de produits

Rendus possibles

Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de réalisation

Élaborer des études (par exemple, étude de marché, test, etc.).

Définition de la carte stratégique liée à l'impact du nouveau produit et / ou processus sur le modèle économique et sur les processus économiques, financiers, de marchés internes et la croissance des compétences de l'entreprise.

2. Services de soutien à l'innovation

Description

Services visant à analyser et à planifier l'offre afin de maximiser la valeur des ressources et des compétences disponibles tout en limitant les investissements. Ces services sont réalisés grâce à l'utilisation de techniques qui permettent d'identifier:

- la meilleure combinaison de mélange de produits / services et de nouvelles cibles de clientèle ("quoi offrir à ceux qui");
- le moyen le plus approprié de communiquer la "valeur" offerte.

Contenu possible

- outils de marketing stratégiques qui permettront de comprendre la taille de la "proposition de valeur";
- outils de " l'engagement des parties prenantes " et la recherche sociale pour l'analyse des perceptions sur les produits / services offerts par la société;
- méthodes et outils approche typique " avantage axé " avec pour explorer "les besoins" des clients et d'identifier ainsi que les éléments clés de la communication les solutions les plus efficaces pour les clients les plus avancés ("clients Lead");
- outils de communication commerciale pour le choix du message afin de stimuler et maximiser la valeur perçue offerte;

Rendus possibles;

- rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de la mise en œuvre en référence, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature.
- document traité contenant les résultats de l'analyse de marché et de la segmentation du portefeuille clients, Lignes directrices pour la nouvelle approche de la stratégie de marché, Customer Journey Maps, Rapport Carte des besoins des clients, Strategy Map Rapport des impacts du projet sur les principales perspectives société, liste des avantages attendus, processus contenant la description des nouveaux concepts de produit / service, document de communication du nouveau produit / service).

3. Services de soutien au changement organisationnel

Description

Services d'analyse, de conseil et de coaching visant à guider et soutenir les entreprises dans le changement organisationnel (également par comparaison externe par l'analyse comparative),

avec un impact sur les structures organisationnelles, ainsi que sur les procédures et les rôles de l'entreprise. Avec ces services, il est possible, entre autres, de soutenir, mettre en œuvre ou promouvoir l'accompagnement à la certification des Systèmes de Management pour la Qualité de Base (normes ISO 9000), la mise en œuvre des politiques de Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) et / ou la préparation de l'équilibre social des entreprises.

Contenu possible

- l'analyse et la cartographie des processus organisationnels visant également l'accompagnement des systèmes de certification pour la qualité de base et le développement des politiques de RSE
- benchmarking (dans le cas d'une analyse basée sur l'analyse comparative)
- analyse et cartographie des perspectives des parties prenantes et de la résistance au changement si présente et des stratégies pour surmonter les facteurs critiques
- la révision des processus et / ou des structures organisationnelles
- soutien à la mise en œuvre de nouvelles structures et procédures organisationnelles
- analyse et contrôle des coûts de l'entreprise (par exemple, par l'intermédiaire de l'Activity Based Costing et de la Activity Based Management) et de la détermination des prix
- soutien au management dans la gestion du changement organisationnel (gestion du changement)
- soutien à la mise en œuvre d'actifs organisationnels visant à optimiser la structure financière, l'efficacité et l'efficacité de la gestion du crédit (compte tenu des nouvelles procédures prévues par Bâle 2 et 3)

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de mise en œuvre en se référant, toutefois, aux dimensions de performance indiquées dans la candidature et en particulier en référence au plan "Changement à mettre en œuvre" défini.
- Rapport d'analyse économique, de résultat, de bilan, financier et de notation et la composition du portefeuille clients, ainsi que l'analyse SWOT par définition des actions concrètes à mettre en œuvre. Plan d'organisation et structure fonctionnelle.
- Rapport d'analyse comparative (en cas d'analyse basée sur l'analyse comparative)
- Documentation du système de gestion mis en œuvre.
- Toute copie certifiée conforme (ou rapport d'audit de certification) du système de management délivré par un organisme agréé. Documentation possible (règlements, politiques de l'entreprise, rapports préparés) des initiatives de RSE.

4. Gestion de la chaîne d'approvisionnement

Description

Services aux opérations d'intégration et d'information entre l'entreprise et ses fournisseurs, selon les principes de l'optimisation de la gestion de la chaîne d'approvisionnement (ou gestion de la chaîne d'approvisionnement) et les services de conformité éthique (social / environnemental) au sein de l'entreprise. Ils comprennent des services de soutien pour la sélection, l'évaluation et la formation des fournisseurs, en fonction des manuels de qualité, des chemins de certification, des codes éthiques et des politiques de responsabilité sociale des entreprises. Services destinés à la révision et la formulation de contrats avec des fournisseurs stratégiques pour la réalisation de produits / services, selon des approches qui garantissent la responsabilité du fournisseur et l'adoption progressive d'une logique de partage des objectifs et des résultats.

Ils envisagent la mise en œuvre des principes modernes de gestion de la chaîne d'approvisionnement grâce à l'adoption des méthodologies de gestion associées et appropriées pour soutenir les compétences d'intégration et de gestion au niveau de la chaîne industrielle, comme par exemple:

- l'adoption de stratégies d'intégration client-fournisseur telles que VMI ou Vendor Managed Inventory pour la gestion intégrée des stocks,
- l'utilisation des principes de Supply Chain Event Management (SCEM) afin de réduire les temps de réponse de la chaîne d'approvisionnement face à la présence de "perturbations" indésirables, augmentant ainsi la soi-disant "agilité" de la chaîne d'approvisionnement,
- l'utilisation de systèmes avancés d'identification et de traçabilité des produits (c'est-à-dire des systèmes RFID), afin d'accroître la capacité de gérer les flux de marchandises,
- l'utilisation de systèmes B2B et B2C pour accroître la capacité à partager l'information et à contrôler la demande finale,
- l'adoption de codes éthiques partagés et signés par les entreprises de la chaîne d'approvisionnement (codes éthiques de la chaîne d'approvisionnement),
- l'utilisation de procédures partagées pour la réalisation des budgets sociaux de la chaîne d'approvisionnement.
- les services en question, par leur nature, incluent souvent, outre le conseil en gestion, le support associé à la conception et / ou la mise en œuvre de systèmes d'information avancés (modules avancés pour la logistique des systèmes ERP, portails de gestion web) , etc.), qui permettent la gestion en temps réel de l'information à travers les frontières organisationnelles.

Contenu possible

- sélection, évaluation et formation des fournisseurs
- techniques de détection et d'analyse des besoins du client et du fournisseur pour la construction

- du modèle contractuel (gestion des contrats);
- modèles de systèmes de mesure des niveaux de service;
- modèles de systèmes et mesure des impacts socio-environnementaux et des activités de compensation / atténuation;
- analyse des pertes du système logistique et développement d'indicateurs de performance appropriés
- augmenter la capacité d'intégration des processus métier dans les relations client-fournisseur
- augmenter la capacité à partager l'information entre les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement
- conformité accrue (conformité) à l'égard d'un code d'éthique partagé entre les divers acteurs de la chaîne d'approvisionnement;
- Soutien à la mise en œuvre de logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de la mise en œuvre en référence, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature.
- Plan d'amélioration pour la mise en œuvre des méthodologies appropriées de gestion de la chaîne d'approvisionnement.
- Rapports, documents et études de faisabilité des systèmes d'information pour soutenir la gestion de la logistique intégrée de la chaîne d'approvisionnement.
- Code éthique de la chaîne d'approvisionnement.
- Procédures et processus de préparation du bilan social de la chaîne d'approvisionnement.

5. Soutien à la certification avancée

Description

Il s'agit des services pour soutenir l'innovation et la mise en place de systèmes de gestion d'entreprise dans le but d'obtenir leur certification selon les normes relatives aux certifications environnementales (ISO 14001, EMAS et autres), à la responsabilité sociale (SA8000 , AA1000 et autres régimes), santé et sécurité au travail (OHSAS 18001). Ils comprennent également des services liés aux systèmes de certification des produits (Global Gap, IFS, BRC, ISO 22005, Ecolabel et autres).

Les services visant à intégrer les systèmes de gestion existants ou envisagés dans un système de gestion intégré unique (qualité et environnement, en tant que configuration de base, pouvant être étendu à d'autres systèmes tels que la santé, la sécurité, la responsabilité sociale) sont particulièrement importants. Ces services n'incluent pas le coût d'émission de la certification.

Contenu possible

- un soutien technique pour la mise en œuvre de systèmes de gestion et la certification des systèmes selon les schémas d'organismes de réglementation et les règlements d'importance internationale tels que:
- support technique pour le processus d'enregistrement EMAS,
- support technique pour la gestion du processus de certification UNI EN ISO 14001 et 15064,
- soutien à la mise en place de systèmes de gestion conformes aux normes volontaires sur l'environnement,
- services pour la mise en œuvre de systèmes de responsabilité sociale (par exemple, SA8000, AA1000, autres certifications de responsabilité sociale liées à des secteurs spécifiques, avec valeur International)
- soutien à la mise en place de systèmes de management pour garantir la santé et la sécurité sur le lieu de travail - OHSAS 18001,
- soutien à la mise en place de systèmes de gestion de la sécurité de l'information -ISO 27001,
- soutien à la mise en place de systèmes de management de la sécurité alimentaire - ISO 22000,
- Soutien à la mise en place de systèmes de management de l'efficacité énergétique – ISO 50001,
- soutien à l'intégration des systèmes de gestion existants ou envisagés dans un système de gestion intégré unique
- soutien à l'adoption de systèmes de certification avancés capables de contribuer de manière significative à l'augmentation des capacités concurrentielles des entreprises en référence à des secteurs spécifiques tels que la certification IRIS pour le secteur ferroviaire, ISO / TS 16949 dans le secteur automobile, etc.
- soutien à l'accréditation des laboratoires d'essais et d'étalonnage en fonction des exigences de la norme ISO / IEC 17025
- support technique pour la certification des produits (par exemple, Global Gap, IFS, BRC, ISO 22005, Ecolabel)

Rendus possibles

Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de réalisation en référence, aux dimensions de performance indiquées dans la demande.

6. Services de soutien à l'innovation organisationnelle par la gestion temporaire d'entreprise (Gestion temporaire - TM) (Temporary management - TM)

Description

Services complets de gestion d'une entreprise ou d'une succursale ou d'une fonction d'entreprise.

Ils sont réalisés par des managers individuels ou des entrepreneurs, ainsi que par des cabinets de conseil hautement qualifiés et motivés avec des mandats, des objectifs et des délais préétablis qui devront gérer l'accélération de la croissance, du changement et de l'innovation dans les entreprises. Les services ont une nature alternative au conseil et sont configurés comme des services stratégiques pour l'entreprise, sont de nature temporaire, visent à faire face à des situations critiques et à développer et gérer des initiatives et des projets également liés à des situations de transition générationnelle. Grâce à TM nous garantissons l'amélioration des compétences managériales existantes nécessaires pour résoudre certains moments critiques, à la fois négatifs (repositionnement économique, stratégique et financier) et positifs (situation de forte croissance, pénétration dans de nouveaux marchés, expansion commerciale, développement de nouvelles affaires). L'activité du Gestionnaire Temporaire comprend des responsabilités et une autonomie de gestion et de décision qui peuvent être configurées en tant qu'instigateur et / ou procureur de l'entreprise en raison du pouvoir représentatif découlant du placement dans l'organisation de l'entreprise elle-même.

Contenu possible

- gestion de la situation critique positive ou négative ou de la transmission d'entreprise
- assignation temporaire également par le biais d'un contrat de services de gestion à des cadres professionnels (avec au moins 10 ans d'expérience en gestion)

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de la mise en œuvre en se référant, toutefois, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature Copie de l'acte de nomination contenant la liste des activités que le gestionnaire devra effectuer et l'identification des objectifs à atteindre et / ou des responsabilités / pouvoirs / pouvoirs de gestion délégués attribués
- Contrôle stratégique,
- Faisabilité et / ou plan d'action, autres documents de planification et de révision, calendrier
- Il est détaillé avec des preuves de jalons également intermédiaires à atteindre.
- Rapport détaillé de l'activité réalisée en référence au transfert de compétences du manager au personnel permanent de l'entreprise

7. Soutien à l'introduction d'innovations dans la gestion de la relation client

Description

Procédé visant l'intégration opérationnelle et informatique entre l'entreprise et ses clients, selon

un modèle orienté client. Ils comprennent les services d'accompagnement pour la mise en place de logiciels CRM (Customer Relationship Management), Customer Experience Management (CEM), plutôt que CRM social et en général de systèmes et de marques de fidélité et de communication incluant support multicanal et comportement organisationnel orienté vers le processus de vente.

Contenu possible

- utilisation de logiciels CRM (Customer Relationship Management), CEM (Customer Experience Management), plutôt que CRM social
- la mise en place de systèmes de cartographie et de suivi des points de contact clients dans la logique de gestion de l'expérience client
- mise en place du système de fidélité / fidélité et de communication et de marque
- Support multi-canal
- analyse et définition de la structure, de la taille et de l'organisation de la structure commerciale.
- analyse du client et indications pour la gestion du portefeuille client
- définition d'outils pour la gestion des données de vente (identification des informations critiques et traitement des données pour soutenir les processus de vente, analyse et décomposition des parts de marché, définitions d'indices pour le produit / client, etc.)
- définition de procédures et de formulaires pour les activités de gestion des commandes (flux d'activité, facturation, documentation d'accompagnement des produits, instruments de collecte et de paiement, systèmes logistiques, assurance des biens, listes de prix, etc.)
- Rendus Possibles
- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de la mise en œuvre en référence, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature.
- Documents, rapports, repères, analyses, manuels et procédures d'exploitation, spécifications, cartographie
- Journey client, Copie licence du SW, etc.

2. INNOVATION ET TRANSFERT TECHNOLOGIQUE

1. Services de soutien pour la recherche et le développement et l'innovation de produit et / ou de processus dans la phase de conception

Description

Services visant à générer de nouvelles idées de produits / procédés, à explorer des alternatives technologiques et conceptuelles, avant de se lancer dans une planification concrète et détaillée. Ils utilisent généralement des méthodes de créativité et de résolution de problèmes appliquées à l'innovation de produits, à l'analyse fonctionnelle, aux méthodes TRIZ.

Contenu possible

- services de soutien pour le développement de nouvelles idées et de concepts de produits / procédés
- créativité et méthodes de résolution de problèmes appliquées à l'innovation de produit / procédé
- utilisation des outils de gestion de la relation client (également en version sociale) pour intercepter les expériences des clients
- utilisation de "scénarios descriptifs de l'expérience utilisateur" pour comprendre les besoins des clients pas encore exprimés / satisfaits
- collecte et analyse de la satisfaction / expérience du Client visant à confirmer et valider les solutions innovantes mises en place et à fidéliser la clientèle en renforçant le dialogue
- traçabilité de la propriété intellectuelle
- méthodes coopératives de développement d'idées, liées aux produits et processus.
- organisation d'événements de crowdsourcing tels que barcamp, hackathon, appel à idées, appel à solutions

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de réalisation en référence, aux dimensions de performance indiquées dans la demande.
- Rapport élaboré (p. Ex. Rapport, documents, test, etc.).

- Concept élaboré (avec un niveau de détail compatible avec la protection de la propriété intellectuelle).

2. Services de conception technique pour la recherche et le développement et pour l'innovation en matière de produits et / ou de procédés de production

Description

Services orientés vers la réalisation de projets détaillés de produits et de processus de production. Selon la phase du cycle de développement du produit, ils peuvent consister à définir et rédiger les spécifications techniques, la production et la gestion de la documentation technique, dessin, calcul technique, modélisation, simulation, prototypage (preuve de concept / preuve de produit “).

Ils peuvent inclure des méthodes orientées conception avancées (conception c.d. pour les méthodes). Ils fournissent à la société cliente des dessins (sous forme graphique ou numérique), des procédures de planification, calculs, logiciels personnalisés ou dédiés, prototypage, procédures expérimentales de test, conception de bancs de test, assistance aux tests expérimentaux et préparation de rapports connexes, rapports techniques / scientifiques pour l'acquisition des connaissances nécessaires à l'utilisation de ce qui a été fourni, etc.

Contenu possible

- conception visant à définir les spécifications du produit ou du processus de production
- planification de l'architecture et programmation SW
- développement et réalisation de prototypes
- analyse et étude de solutions de conception, vérification / réalisation de simulacres de test et d'équipements de laboratoire pour la vérification des solutions développées
- gestion de la documentation technique
- traitement de dessin et développement de calcul
- modélisation
- simulation
- adoption de méthodes de “design for”

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de mise en œuvre en référence, en outre, aux dimensions de performance indiquées dans la demande concernant à la fois les caractéristiques du produit et l'impact attendu sur les perspectives d'entreprise considérées dans leur ensemble.
- Copie des dessins de conception, dessins et calculs sous forme graphique ou numérique, etc.

3. Services de gestion de la propriété intellectuelle

Description

Il s'agit de services visant à obtenir des brevets nationaux et / ou à étendre des brevets au niveau européen ou international. L'objet de ces brevets est, en règle générale, lié à des secteurs d'application innovants. En particulier, l'assistance en matière de brevets peut inclure des études et des conseils relatifs à l'analyse du contexte des brevets et à la "liberté d'exploitation"; préparation, dépôt et traitement de la demande; traductions et autres conseils pour l'extension d'un brevet national au niveau européen ou international; des conseils pour défendre la validité du brevet dans le traitement officiel et dans toute procédure d'opposition. L'activité de conseil et d'assistance peut concerner: les inventions industrielles; modèles d'utilité; dessins ornementaux ou modèles; brevets et enregistrements de nouvelles variétés végétales.

Dans le domaine des marques, les services visent à acquérir des conseils techniques et juridiques pour choisir les meilleures solutions. Ils peuvent inclure des services de conseil pour la gestion de portefeuille de propriété intellectuelle, y compris des accords de licence et d'autres formes d'amélioration.

Contenu possible

- analyse et études de brevets
- les procédures de dépôt de brevet
- gestion de la propriété intellectuelle
- gestion des dessins et des marques

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de réalisation en référence, aux dimensions de performance indiquées dans la demande.
- Rapports techniques et / ou accord de licence possible.

4. Services pour l'efficacité et la responsabilité environnementales

Description

Il se réfère à des services qui ont pour objectif de combiner la croissance et le développement de l'entreprise avec son efficacité environnementale. C'est donc un service d'analyse, de mesure et de diagnostic des processus de production par rapport à la performance environnementale mesurée en termes d'impact réel et potentiel. Services de sélection de fournisseurs pour la réalisation de solutions qui rendent le développement de l'entreprise durable. Support pour la conception et

l'introduction de solutions et l'amélioration de la performance environnementale.

Contenu possible

- conseil pour le soutien à l'innovation environnementale (y compris les services de participation à des programmes d'activités et de produits de réduction de l'impact sur l'environnement tels que, par exemple, le programme Responsible Care et l'intégration des études d'impact sur environnement dans le domaine de la gestion du cycle de vie des produits).
- services pour la mise en place de systèmes d'organisation et de gestion d'entreprise pour l'acquisition de connaissances et de services techniques nécessaires à la réalisation des tâches visées dans le règlement REACH
- services de soutien à la mise en œuvre de systèmes de gestion intégrée de l'énergie et de l'environnement.

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de réalisation en référence, aux dimensions de performance indiquées dans la demande. Plan d'amélioration
- Documentation technique produite (par exemple, rapport d'évaluation de l'impact sur l'environnement, plans d'intervention, documentation du système intégré énergie / environnement, lettre d'adhésion au programme Responsible Care, etc.

5. Services pour l'amélioration de la propriété intellectuelle

Description

Ces services intègrent des services de gestion de la propriété intellectuelle (PI) et visent à créer les conditions nécessaires pour que l'idée de conception ou le brevet (avec un objet lié à des secteurs d'application innovants) garantisse un rendement économique adéquat sur le marché. .

En particulier, l'exploitation de la propriété intellectuelle peut inclure des conseils pour l'évaluation de la propriété intellectuelle, des aspects liés à la solidité scientifique et technologique, à son renforcement structurel, à l'intérêt représenté pour le marché.

Les experts peuvent fournir une analyse de la compétitivité de l'idée du projet avec les principaux concurrents dans l'espace technologique de référence, des taux potentiels et présumés d'obsolescence par rapport aux tendances technologiques en cours au niveau mondial, analyse de FtO (Freedom to Operate).

Des services de soutien peuvent être fournis pour l'amélioration de l'idée de projet grâce à l'identification et à l'adoption de technologies disponibles sur le marché pour éliminer les risques découlant des faiblesses constatées, pour la réalisation des normes internationales de valeur et de

compétitivité, objectif de rehausser le profil du financement.

Les services peuvent également couvrir les phases de l'élaboration de stratégies d'accès au marché qui aident à identifier les solutions les plus pratiques (trading, licensing, etc.) jusqu'au support dans la recherche de partenaires et d'investisseurs, y compris les partenaires internationaux.

Contenu possible

- Évaluation de l'idée de conception ou du brevet
- Analyse du positionnement technologique
- Analyse du potentiel / obsolescence
- Renforcement de l'idée de brevet
- Stratégies d'accès au marché et recherche de partenaires

Rendus Possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de réalisation en référence, aux dimensions de performance indiquées dans la demande.
- Documents, Plan d'exploitation stratégique visant l'activation de ressources principalement privées résultant de contrats d'investissement, de transfert de droits commerciaux et de licences et de redevances, pour la commercialisation de PI et / ou d'innovations sur de nouveaux marchés, Analyse, Etudes, etc.

6. Services de transfert de technologie

Description

Le transfert de technologie est le processus par lequel les connaissances, technologies, méthodes de production, prototypes et services développés par les gouvernements, les universités, les entreprises et les organismes de recherche publics et privés peuvent être rendus accessibles à un large éventail d'utilisateurs. Exploiter la technologie pour créer de nouveaux produits, processus, applications, matériaux ou services.

Les services visent à promouvoir la création de partenariats en lien avec les institutions compétentes et avec l'ensemble des parties prenantes, en ouvrant des canaux et des opportunités de transfert de connaissances pour les entreprises, les centres de recherche et les acteurs institutionnels.

Contenu possible

- identification des partenaires de recherche / industriels appliqués avec un soutien connexe à la gestion de projet pour le financement de projets;
- le scoutisme technologique: mise à jour constante des entreprises sur les projets mis en œuvre,

en construction et potentiellement activés;

- activation des canaux de communication avec les associations professionnelles et les organismes publics de la région.

-

Rendus Possibles

- Identification des partenaires technologiques possibles et des technologies applicables au cycle de production
- Rédaction d'accords de collaboration avec des organismes de recherche, des organismes, d'autres entreprises,

3. POSITIONNEMENT SUR LES MARCHÉS LOCAUX ET ÉTRANGERS

1. Soutien au développement de réseaux de distribution spécialisés et à la promotion des produits

Description

Ces services incluent des solutions de Business Intelligence (BI), de e-marketing, de communauté électronique et de commerce électronique pour le développement de réseaux de distribution spécialisés et la promotion de nouveaux produits.

Ces services ne se réfèrent pas à de nouveaux produits résultant de changements dans la structure des prix, les variations saisonnières et d'autres changements cycliques.

Contenu possible

- mise en œuvre des technologies de comparaison du cycle de vie et des caractéristiques du produit
- mise en place d'outils de veille économique et commerciale pour la collecte de données et l'analyse d'informations commerciales et stratégiques
- la mise en place de support pour les actions de branding digital et le marketing coopératif
- mise en place de plateformes technologiques coopératives pour la gestion globale des transactions et des commandes
- mise en place de systèmes de paiement en ligne de haute sécurité adaptés à un marché mondial
- mise en place de systèmes de construction de communautés virtuelles pour l'évaluation et la personnalisation de produits et le partage d'expériences et de connaissances

Rendus possible

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant les informations sur l'état de réalisation en référence aux dimensions de performance indiquées dans la demande.
- Documents, rapports, tests de performance, analyses, manuels et copies possibles de licences, adresses
- Internet pour un éventuel accès aux versions de démonstration, etc.

2. Plan de marketing stratégique

Description

Définition du positionnement recherché sur le marché, des objectifs de vente et des stratégies produit, prix, communication et distribution. Le plan stratégique analyse et définit le marché cible et la stratégie marketing de l'entreprise.

Contenu possible

À titre d'exemple, le plan peut prévoir les actions suivantes:

- Analyse quantitative du marché potentiel: dimensions de l'offre et demande potentielle en quantité et en valeur, parts de marché, niveaux de prix à la consommation dans les différents canaux commerciaux, marges de courtage pour les différents canaux commerciaux, coûts de distribution
- Analyse qualitative: processus d'achat, canaux de distribution utilisés pour commercialiser le produit; systèmes d'assistance technique après-vente si nécessaire; les réglementations concernant le produit (toute limitation sur les importations, les permis ou les autorisations à obtenir, les réglementations concernant le produit, par exemple sur l'étiquetage, l'emballage); les importateurs ou les entreprises à contacter pour une collaboration d'importation
- Identification de la stratégie marketing et de la planification des activités: choix de la cible, du canal de distribution et définition des objectifs commerciaux; analyse du positionnement de marché de l'entreprise. Conception et formulation de stratégies de positionnement et de marketing (stratégie produit, mix marketing, listes de prix). Affectation des activités aux gestionnaires identifiés.
- Communication Plan de communication en ligne et hors ligne: analyse du contexte et de la mission de l'entreprise, modèles d'affaires en ligne, outils web utilisés et développés (site internet, réseaux sociaux, forums, blogs)
- Analyse de faisabilité économique et financière. Indication des besoins financiers et couverture connexe.
- Contrôle des activités réalisées et analyse des écarts.

Rendus possibles

Copie du plan marketing stratégique

3. Étude et conception de campagnes promotionnelles

Description

Le service prévoit la conception et la gestion de campagnes promotionnelles destinées aux clients finaux à l'occasion du lancement d'un nouveau produit et / ou de l'entrée et / ou de l'expansion sur de nouveaux marchés extra-régionaux.

Contenu possible

Par exemple, le service peut inclure:

- Définition des objectifs de communication pour la promotion des produits
- Choix du canal de communication à utiliser
- Planning de la campagne
- Planification du temps et des coûts de la campagne promotionnelle
- Assistance à l'achat d'espaces promotionnels et publicitaires
- Assistance à la mise en œuvre de la campagne
- Analyse des résultats de la campagne

Rendus Possibles

- Rapport final sur les actions réalisées et une copie du matériel promotionnel prévu.
- Conception et adaptation d'outils promotionnels

4. Conception et adaptation d'outils promotionnels

Description

Pour équiper l'entreprise avec des outils de communication adéquats pour le marché cible.

Contenu possible

- Etude et design de la marque de l'entreprise
- Étude et conception de la marque d'une gamme de produits
- Etude et conception du nom du produit
- Étude et conception de l'emballage et format optimal
- Etude et conception d'étiquettes
- Etude et conception de la brochure
- Etude et conception du catalogue promotionnel
- Conception et construction de site Web
- Étude et conception d'image coordonnée par l'entrepris

- Didacticiel de démonstration d'étude et de conception en HD / Animation 3D interactive / Vidéos promotionnelles en HD / etc.
- Étude et conception de signalisation externe
- Conception de l'étude et de la signalisation interne
- Identification des œuvres - légendes accompagnant les œuvres contenant des informations essentielles en anglais et en français
- Des panneaux d'étude et de conception, des tableaux mobiles pour l'information, des légendes d'œuvres et d'objets
- Conception et développement d'audiovisuels, audio-guides, musique

Rendus Possibles

Copie du matériel réalisé (p.ex. édition de site web, copie vidéo promotionnelle et / ou tutoriels de démonstration en HD, rendu d'animation interactif en 3D, etc.).

5. Organisation et mise en place d'eductours

Description

Le service "Organisation et mise en place d'eductours" vise à consolider les contacts et favoriser de nouveaux accords commerciaux sur le marché national et / ou étranger.

Contenu possible

- Par exemple, le service peut inclure:
- Définition des objectifs de la mission et caractéristiques des opérateurs à inviter
- Identification des acheteurs, journalistes, blogueurs, leaders d'opinion
- Identification de l'emplacement, définition du programme
- Assistance d'interprète
- Management Gestion opérationnelle et logistique
- Évaluation des résultats de l'activité
- Rendus Possibles
- Rapport détaillé de l'activité réalisée. Suivi des contrats activés et de la liste des participants. Établissement et conclusion d'accords précontractuels.

6. Soutien spécialisé à l'internationalisation

Description

Services d'information, de conseil et de soutien à la gestion pour garantir que les stratégies

d'internationalisation des entreprises se caractérisent par l'analyse du marché préventif nécessaire, les coûts et les avantages, et garantissent une valeur réelle avec au moins des échéances à moyen terme. Ils sont réalisés à travers des services d'analyse de marché et d'étude de faisabilité de pénétration, ainsi que dans des services de conseil et de coaching spécialisés dans la gestion du processus d'internationalisation.

Contenu possible

Soutien à l'information

- la recherche d'information sur les marchés étrangers identifiés comme des marchés potentiels pour le processus d'internationalisation

Soutien consultatif

- recherche d'opérateurs / partenaires étrangers et assistance pour l'organisation de réunions d'affaires
- études de pré-faisabilité et de faisabilité pour le développement de réseaux commerciaux, réseaux de distribution
- assistance spécialisée et après-vente à l'étranger
- conseil en matière de contrats internationaux, constitution de sociétés à l'étranger,
- gestion des litiges et recouvrement des créances en référence aux marchés étrangers, commerce électronique, enregistrement et / ou mise en œuvre des droits industriels à l'étranger (marques et brevets)
- conseils sur les aspects liés à la fiscalité internationale
- conseil en douane sur les aspects techniques, législatifs et procéduraux liés à l'import / export
- services administratifs, notaires fonctionnels et nécessaires à la réalisation des spécifiques activités prévues par le programme d'internationalisation
- conseil financier fourni par des sujets spécialisés tels que SIMEST pour l'assistance à l'accès au support bancaire pour l'internationalisation et pour la création d'entreprises à l'étranger
- des conseils sur l'assurance-crédit à l'exportation fournis par des entités spécialisées telles que SACE
- des conseils sur les certifications de produits étrangers
- élaboration de plans marketing pour l'internationalisation
- création et réalisation de marques pour la pénétration sur les marchés étrangers

Support conseil et management

- implication temporaire dans le processus d'internationalisation d'un Responsable Temporaire Export (TEM) assurant la gestion et la coordination du projet d'internationalisation

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de la mise en œuvre en référence, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature.
- Documents, rapports (par ex. Plan marketing), analyses, études (ex: copie de marque, étude de préfaisabilité ou de faisabilité), etc.
- Copie des bases de données achetées ou développées
- Une copie de l'acte de nomination contenant la liste des activités que le gestionnaire devra effectuer et l'identification des objectifs à atteindre.

7. Soutien à l'innovation commerciale afin d'accéder à de nouveaux marchés

Description

Services de soutien aux décisions d'alliances (coentreprises en actions et autres participations, ententes et alliances stratégiques) et acquisitions, Investissements étrangers directs (IDE) visant une présence permanente sur le marché à long terme. Ils sont réalisés à travers des études de faisabilité pour des joint-ventures, des acquisitions, des études de faisabilité d'accords commerciaux et de franchise, des études de faisabilité d'accords de production et d'approvisionnement, des études juridiques et contractuelles, des conseils stratégiques et commerciaux. Les activités de délocalisation ne sont pas autorisées.

Contenu possibles

- rassembler des informations sur la fiabilité financière des entreprises étrangères
- études de faisabilité pour des coentreprises et des acquisitions
- études de faisabilité pour l'IED, y compris des initiatives de terrain vert
- études de faisabilité pour des accords commerciaux et des franchises
- études de faisabilité pour les accords de production et d'approvisionnement
- analyse d'investissement
- études juridiques et contractuelles visant à des alliances à l'étranger
- conseil stratégique et commercial visant à superviser de nouveaux marchés

Rendus Possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de la mise en œuvre en référence, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature.
- Rapport sur la fiabilité financière des entreprises étrangères, analyse d'investissement, études de faisabilité, plan stratégique de pénétration des affaires, etc.
- Déclaration du niveau de maintien de l'emploi

8. Services de promotion pour l'internationalisation

Description

Services de soutien pour l'organisation d'événements promotionnels en Italie et à l'étranger visant le contact avec des opérateurs étrangers, ainsi que pour la mise en œuvre de plans de communication destinés aux marchés internationaux. Ils sont réalisés à travers des réunions, séminaires et ateliers fonctionnels à l'activation des relations commerciales. Les actions de communication sont basées sur l'approche multi-canal et l'amélioration du web même dans sa version sociale.

Contenu possible

- organisation d'événements promotionnels
- les opérateurs étrangers
- des rencontres bilatérales entre opérateurs italiens et étrangers
- ateliers, séminaires
- événements liés à la présence de foires pour la promotion de produits / services plutôt que de la marque
- Identification des foires sectorielles et commerciales et des conférences, locales et étrangères, auxquelles participer
- actions de communication et de publicité sur les marchés internationaux
- organisation d'actions promotionnelles sur les marchés internationaux
- création de sites Web, de portails et d'autres environnements Web en anglais et / ou dans la langue de
- pays cible du programme d'internationalisation
- Web Marketing destiné aux marchés internationaux identifiés comme des marchés cibles

Rendus possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de la mise en œuvre en référence, toutefois, aux dimensions de performance indiquées dans le formulaire de candidature.
- Documents, rapports, analyses, études, etc.
- Copie de la documentation professionnelle produite.
- Les URL des sites créés pour des activités promotionnelles sur le web.

4. ACCÈS AU CRÉDIT ET FINANCEMENT PUBLIC

1. Services de conseil qualifiés en matière d'innovation financière

Description

Les services sont conçus pour soutenir l'innovation financière, à savoir la capitalisation et le financement à moyen / long terme des entreprises par le biais d'intermédiaires spécialisés et de sponsors autorisés. Ce domaine comprend des services visant à soutenir les entreprises dans la recherche d'investissements pour le financement des risques par les investisseurs, à savoir les investisseurs qualifiés, les investisseurs financiers ou stratégiques, les groupes de personnes physiques (Business Angels), nationaux et étrangers. Les initiatives de crowdfunding et de Business Angels pour les micro et petites entreprises sont incluses, ainsi que les interventions de fonds de capital-risque, les investissements en actions et quasi-fonds propres, les émissions obligataires de sociétés non cotées (minibonds) ou des combinaisons de ces instruments avec une progression la complexité liée à la taille, au niveau de maturité et à l'innovation de l'entreprise.

Contenu possible

Les services comprennent la préparation de plans de faisabilité et de documentation qui mettent en évidence la durabilité des investissements à présenter aux investisseurs et aux intermédiaires spécialisés. Ils sont réalisés à travers des services de Due Diligence (marché, technologie, aspects économiques-financiers, équipe dirigeante et ressources humaines clés, business model, etc.), identification des investisseurs cibles, soutien éventuel à la recherche de personnalités à introduire dans l'entreprise, organisation des présentations personnalisées, la participation à un forum et un roadshow investisseur, la négociation d'accompagnement et de supervision juridique, ainsi que le soutien éventuel à l'équipe de gestion (par exemple l'entrée au conseil d'administration) dans la phase initiale de l'investissement.

Soutien à l'information

- recherche d'informations sur les marchés, les technologies, les données et les financiers aux fins de l'évaluation des entreprises et des investissements

Support conseil

- services de recours à des spécialistes externes
- l'élaboration de plans de faisabilité d'entreprise
- traitement des documents de présentation pour l'opportunité d'investissement
- identification des investisseurs et partenaires stratégiques et financiers, y compris étrangers
- participation au Forum des investisseurs et organisation de Roadshows
- assistance dans le traitement des investisseurs
- supervision des questions juridiques pendant la phase de négociation

Soutien à la gestion

- soutien à l'équipe de gestion dans la phase initiale de l'investissement
- soutien à la recherche de nouveaux chiffres clés à introduire dans l'entreprise

Rendus Possibles

- Rapport détaillé de l'activité réalisée contenant des informations sur l'état de mise en œuvre en référence à la taille de l'investissement effectivement activé et aux dimensions de performance indiquées dans la candidature.
- Copie des bases de données achetées ou développées
- Étude de faisabilité et matériel de présentation pour les investisseurs
- Copie des contrats d'investissement achevés

2. Service de recherche sur le financement public

Il accompagne l'entreprise dans l'identification des lignes de cofinancement les plus adaptées et disponibles (au niveau régional, national et européen).

Contenu possible

- surveiller les appels et les partenaires de recherche pour vérifier s'il existe des possibilités de financement pour leurs projets de recherche et d'innovation
- rédiger des propositions pour des projets financés, participer à des appels de fonds régionaux, nationaux et européens
- gestion et reporting des projets financés à soutenir dans la gestion technique et administrative-financière des projets soutenus par des fonds publics

Rendus possibles

- Rapport mettant en évidence les instruments de financement régionaux et nationaux, les plus

pertinents pour l'entreprise

- Rôle éventuel que l'entreprise peut avoir au sein des sous-programmes (coordinateur, utilisateur final, développeur de technologie, etc.) en tenant compte de la taille de l'entreprise, des sujets d'intérêt et des compétences et infrastructures disponibles
- L'impact potentiel sur l'innovation dans l'entreprise (produit / processus)



Via San Lorenzo 15/1 - 16123 Genova
tel. +39 010 2485207 / 209
www.lig.camcom.it
raffaella.bruzzzone@lig.camcom.it
claudia.magnaguagno@lig.camcom.it



Via Predda Niedda 18 - 07100 Sassari
tel. +39 079 2638815
www.promocamera.it
luigi.chessa@ss.camcom.it
a.loriga@promocamera.it



FILSE - BIC Incubatore di Genova
Via Greto di Cornigliano 6 R - 16152 Genova
tel. +39 010 6563423
www.filse.it
rainisio@filse.it
pedemonte@filse.it



Viale Piaggio, 32 - 56025 - Pontedera (PI)
tel. +39 0587 274811
www.pont-tech.it
pont-tech@pont-tech.it



Hôtel Consulaire - Quai l'Herminier CS 30253 - 20179 Ajaccio
tel. +33 04 95515555
www.2a.cci.fr
veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr



Hôtel Consulaire, Nouveau port - 20293 Bastia
tel. +33 04 95573832
www.ccihc.fr
sae@ccihc.fr



Progetto finanziato dal Programma di Cooperazione Transfrontaliera Italia-Francia Marittimo 2014-2020
Projet financé par le Programme de Coopération Transfrontalière Italie-France Maritime 2014-2020