

BANDO DIGITAL EXPORT 2022

AGEVOLAZIONE

Bando avente come obiettivo il sostegno delle MPMI lombarde nello sviluppo e consolidamento della propria posizione sul mercato internazionale tramite un duplice intervento.

Previsto un contributo a fondo perduto fino a massimo € 8.000 suddiviso su 2 interventi (A e B), entrambi necessari per richiedere l'agevolazione.

Tipologia intervento	Investimento minimo	Intensità	Contributo massimo
A. DEM (Digital Export Manager)	6.000 €	Voucher fisso	3.000 €
B. E-COMMERCE	4.000 €	40% delle spese	5.000 €
TOTALE	10.000 €	-	8.000 €

Investimento minimo ammissibile per ottenere contributo massimo di 8.000 €: 18.500 €

Dotazione finanziaria: € 1.640.000,00 così ripartita: BERGAMO € 150.000; BRESCIA € 300.000; COMO - LECCO € 150.000; CREMONA € 50.000; MANTOVA € 60.000; MILANO MONZA BRIANZA LODI € 700.000; PAVIA € 100.000; SONDRIO € 50.000; VARESE € 80.000.

BENEFICIARI

Micro, piccole e medie imprese aventi sede oggetto dell'intervento in Lombardia al momento dell'erogazione del contributo, attive e in regola con il versamento del diritto annuale, che **non** risultino tra i beneficiari dei bandi "E-commerce 2021", Bando "E-commerce per i mercati internazionali 2021" della Cciao di Mantova e Bando Connessi (edizioni 2021 e 2022) della Cciao di Milano Monza Brianza Lodi.

PROGETTI E SPESE AMMISSIBILI

INTERVENTO A: **collaborazione con DEM** (Digital Export Manager, che può essere una società o un singolo professionista)

Investimento massimo agevolabile: € 6.000,00

Le **spese ammissibili** sono le seguenti:

- **consulenza** per la verifica e analisi del posizionamento online, studio di mercato e valutazione dei competitor;
- **analisi di fattibilità del progetto**, con particolare riferimento alle esigenze di adeguamento amministrativo, organizzativo, formativo, logistico, di acquisizione di strumenti e servizi;
- **realizzazione di una strategia di comunicazione, informazione e promozione** per il canale digitale, con specifico riferimento al portafoglio prodotti, ai mercati di destinazione, domestico e/o internazionale, e ai siti di vendita online prescelti (p.e.: predisposizione delle schede prodotto nonché di tutorial, gallery fotografiche, webinar per la presentazione degli articoli e relative traduzioni in lingua).

INTERVENTO B: realizzazione di un **progetto e-commerce**

Investimento massimo agevolabile: € 12.500,00

Le aziende potranno presentare spese relative **all'apertura e/o al consolidamento di un canale commerciale per la vendita dei propri prodotti** tramite l'accesso a servizi specializzati per la vendita online b2b e/o b2c:

	<ul style="list-style-type: none"> • forniti da terze parti (retailer, marketplace, servizi di vendita privata e/o social e-commerce, a condizione che la transazione commerciale avvenga tra l'azienda e l'acquirente finale); • realizzati all'interno del portale aziendale proprietario (in tal caso sarà obbligatorio tradurre il sito e-commerce in almeno una lingua straniera). <p>Le spese ammissibili sono le seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • accesso ai servizi di vendita online sui canali prescelti (tariffe di registrazione ed eventuali commissioni sulle transazioni effettivamente realizzate, sostenute durante il periodo di validità del progetto); • progettazione, sviluppo e/o manutenzione di sistemi e-commerce proprietari (siti e/o app mobile), anche per quanto riguarda la sincronizzazione con canali marketplace forniti da soggetti terzi e la traduzione del sito in almeno una lingua straniera; • attività di ottimizzazione SEO (miglioramento del posizionamento online); • servizi di traduzione in lingua estera del portale e-commerce proprietario e/o del portale aziendale. <p>Una volta realizzato il portale di e-commerce, dovrà perseguire una delle seguenti finalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> • utilizzo di un approccio omnic canale, intendendo l'uso di più canali online di natura diversa (almeno 2), per esempio sito proprio + marketplace + retailer digitali + siti di couponing o di flash sales + piattaforme social; • adeguamento tecnologico dell'esperienza di vendita per gli smartphone; • prevedere la possibilità di acquisto direttamente sui social media. <p>Sono ammissibili le spese sostenute dal 01/01/2022 ed entro il 31/01/2023.</p>
<p>TEMPI E NOTE</p>	<p>Le domande potranno essere presentate dal 06/07/2022 AL 09/09/22 salvo esaurimento anticipato delle risorse.</p> <p>L'assegnazione del contributo avviene con procedura a sportello valutativo, secondo l'ordine cronologico di presentazione.</p>

Rev.02 del 29/06/2022

REQUISITI DEM (Digital Export Manager)

La figura del DEM (che può essere una società o un singolo professionista) dev'essere in grado di supportare l'azienda tramite uno o più dei seguenti interventi: analisi delle potenzialità commerciali dei prodotti/servizi da esportare, accertamento della fattibilità economica delle azioni previste dall'impresa, analisi dei competitor, individuazione dei mercati maggiormente interessanti e della tipologia di strumenti digitali da adottare (sito proprio, marketplace, social e-commerce), delineamento di una strategia di comunicazione e proposta di soluzioni per la gestione evoluta dei flussi logistici.

Il DEM individuato deve rientrare obbligatoriamente in almeno una delle seguenti tre categorie:

- essere un professionista o un'impresa che ha al suo interno personale che ha partecipato al corso "**D-TEM ACADEMY per professionisti**" proposto da ICE Agenzia (in tal caso va allegato l'Attestato di partecipazione al corso);
- essere un professionista o un'impresa che ha al suo interno personale associato alle seguenti associazioni di Export Manager: **Uniexportmanager o IMIT - Italian Managers for International Trade** (in tal caso va allegato un documento che accerti l'iscrizione);
- essere un professionista o un'impresa che ha al suo interno personale che sia in grado di dimostrare **un'esperienza almeno decennale in almeno quattro dei seguenti ambiti**, ripresi dal DM 3623/1544 (in tal caso va allegato il CV del DEM in cui evidenziare dettagliatamente l'esperienza negli ambiti previsti dal Bando):
 - analisi e ricerche sui mercati esteri effettuate tramite attività di analisi e valutazione delle potenzialità commerciali dell'impresa cliente;
 - individuazione e acquisizione di nuovi clienti per consentire l'accesso o l'espansione della presenza delle imprese nei mercati esteri;
 - assistenza nella contrattualistica per l'internazionalizzazione;
 - supporto ed affiancamento delle imprese per consentire una più ampia presenza dei prodotti nelle piattaforme di e-commerce;
 - utilizzo avanzato degli strumenti di marketing digitale, accertato dal possesso di almeno due certificazioni tra quelle rilasciate da Hubspot Academy (livelli intermedio o avanzato), Facebook Blueprint, Google Skillshop e Microsoft Advertising;
 - gestione evoluta dei flussi logistici verificabile attraverso l'utilizzo ottimizzato dei sistemi informatici.

Note: non possono essere fornitori di beni e di servizi imprese o soggetti che siano in rapporto di collegamento, controllo e/o con assetti proprietari sostanzialmente coincidenti con i beneficiari. Si precisa inoltre che l'impresa richiedente non può utilizzare fornitori che a loro volta presentino domanda al Bando (in tal caso solo la domanda presentata per prima è ammissibile).

Per informazioni e/o studi di fattibilità gratuiti:

TEL. 030731921 – EMAIL: info@pigrecosrl.it

CLAUSOLA DI ESCLUSIONE DI RESPONSABILITÀ

Pigreco Consulting Srl Unipersonale non si assume alcuna responsabilità per il contenuto della presente scheda e ricorda che fanno fede esclusivamente i testi normativi pubblicati nelle edizioni cartacee delle fonti ufficiali degli organi deliberanti: G.U.C.E., G.U.R.I., Burl etc.