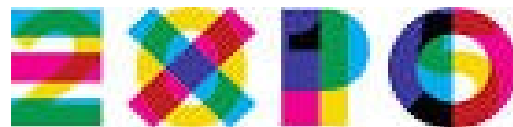


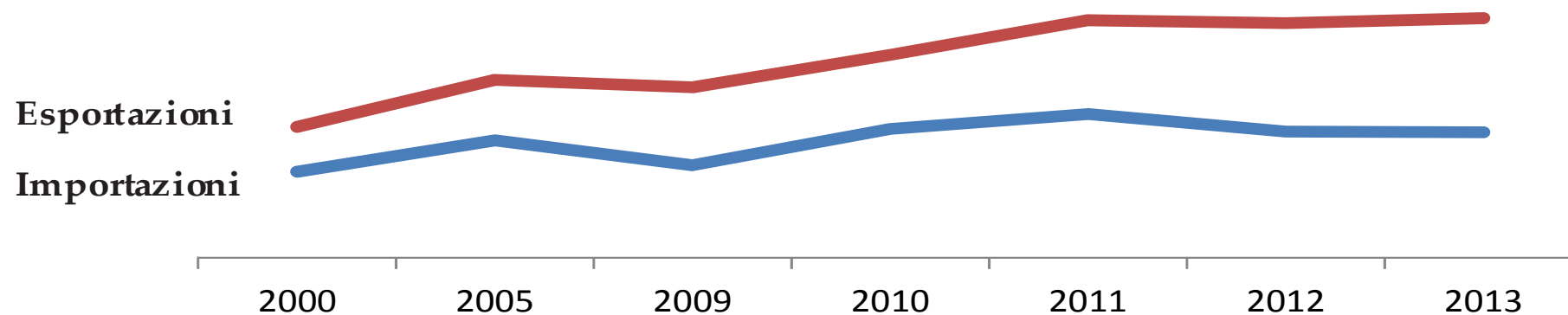
# Servizi per l'internazionalizzazione delle PMI bresciane Incoming



# Valore delle importazioni e delle esportazioni

## Interscambio commerciale in provincia di Brescia

Valori espressi in migliaia di Euro

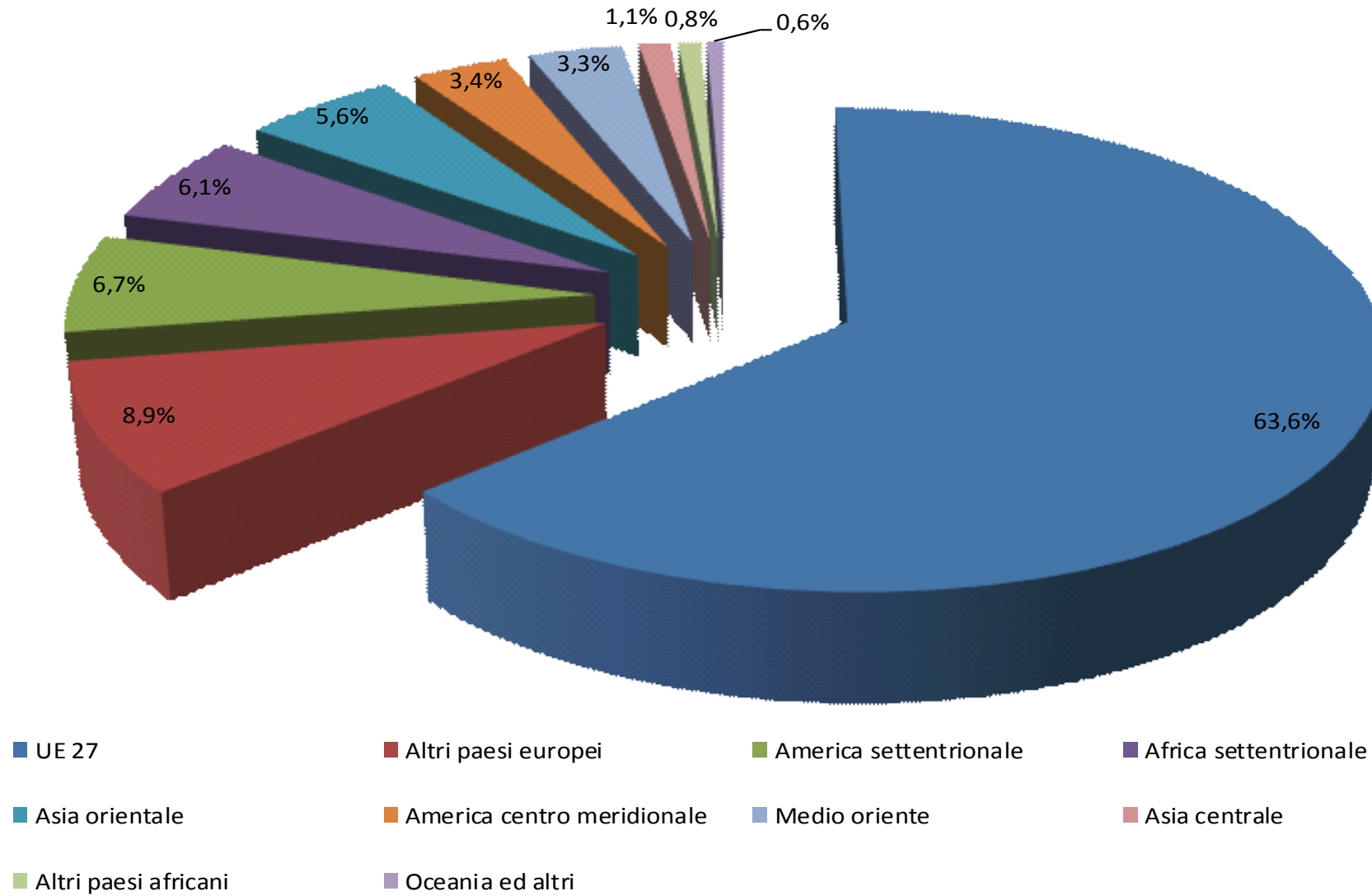


	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Import</b>	4.906.479	6.685.831	5.273.411	7.343.621	8.204.353	7.190.996	7.155.655
<b>Var. %</b>	8,6	7,1	-21,1	39,3	11,7	-12,4	-0,5
<b>Export</b>	7.470.350	10.147.356	9.716.880	11.563.298	13.547.347	13.380.758	13.660.711
<b>Var. %</b>	4,3	4,4	-4,2	19,0	17,2	-1,2	2,1
<b>Saldo</b>	2.563.871	3.461.525	4.443.469	4.219.677	5.342.994	6.189.762	6.505.056

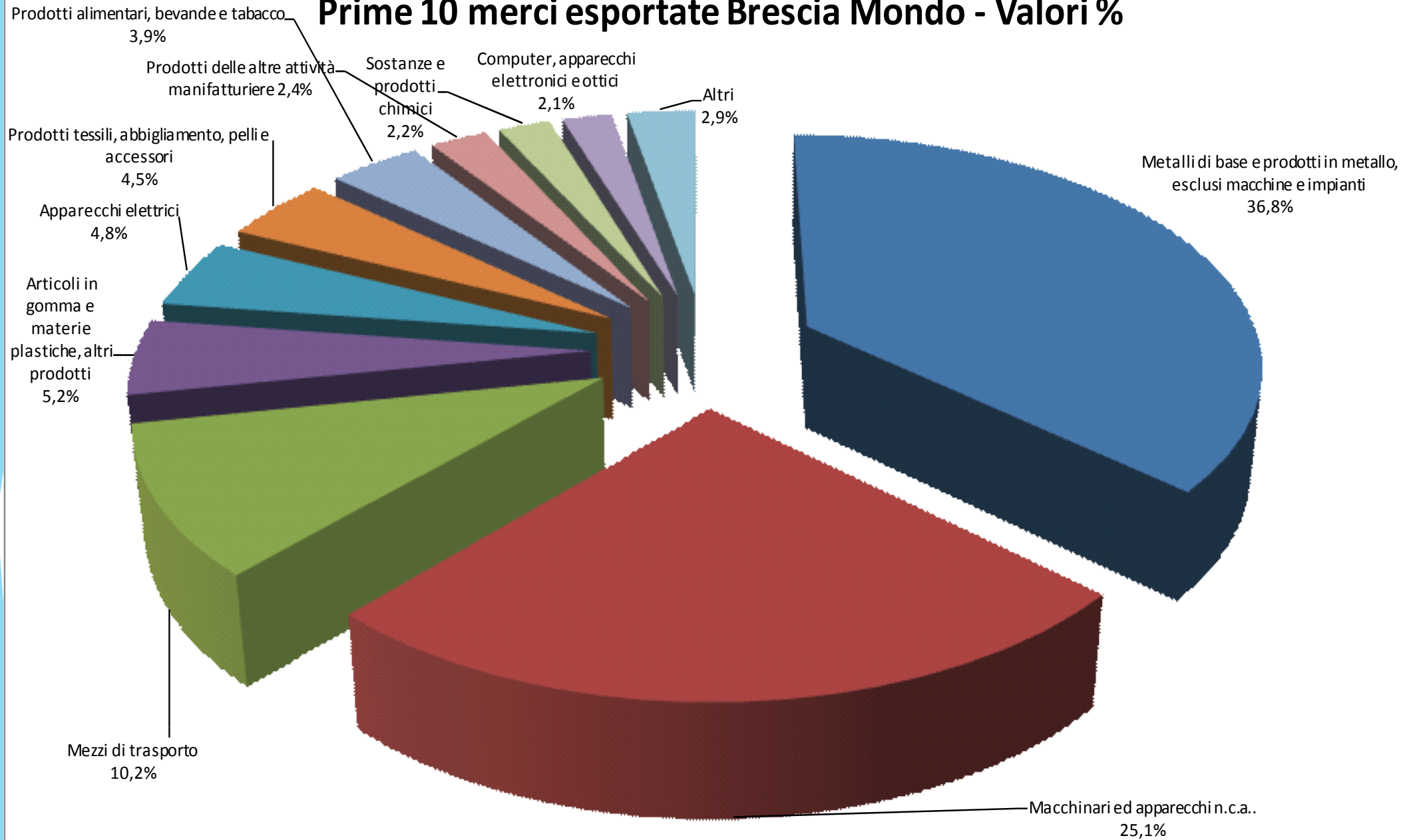
1° sem. 2014  
3,9 mld/€

1° sem. 2014  
7,1 mld/€

## Esportazioni Brescia Mondo per area di destinazione.



## Prime 10 merci esportate Brescia Mondo - Valori %



**LA CAMERA DI COMMERCIO DI BRESCIA  
NEL TRIENNIO 2012-2014  
HA DESTINATO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE BRESCIANE  
CIRCA 7,7 MIL./€**

**LA CAMERA DI COMMERCIO DI BRESCIA  
HA DELEGATO ALL'AZIENDA SPECIALE**

***PRO BRIXIA***

**LE FUNZIONI OPERATIVE PER  
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DEL SISTEMA IMPRENDITORIALE BRESCIANO**



**ProBrixia**

Azienda Speciale  
della Camera di Commercio di Brescia

# SERVIZI 2015

RICERCA PARTNER, MISSIONI E INCOMING

**Gamma di servizi flessibili, innovativi ed interattivi**

**Servizi di ricerca partner individuali e  
personalizzati**

**Effettuati in tutto il mondo e durante tutto l'anno**

**9 diversi pacchetti (steps)**

**Incontri B2B come traguardo di un percorso**

## **PACCHETTO “A” PREFATTIBILITÀ E LISTA PARTNER DA DATABASE**

Analisi di prefattibilità (verifica, per quanto possibile, se il prodotto abbia mercato o meno nel Paese estero selezionato)

Verrà poi estrapolata, da un database, una lista di possibili partner commerciali corrispondenti al profilo richiesto.

Il servizio richiede **una tempistica di almeno una settimana**  
**non sono previsti voucher camerali**

## **PACCHETTO “B” LISTA PARTNER VERIFICATA**

Accertamento sui nominativi delle imprese contenuti nella lista estrapolata da data base.

L'imprenditore bresciano riceverà quindi una lista di potenziali partner verificati.

Per questo servizio le tempistiche sono da **1 a 2 settimane** ed è previsto un **voucher camerale di € 450**

## **PACCHETTO “B” LISTA PARTNER VERIFICATA**

Accertamento sui nominativi delle imprese contenuti nella lista estrapolata da data base.

L'imprenditore bresciano riceverà quindi una lista di potenziali partner verificati.

Per questo servizio le tempistiche sono di **1 o 2 settimane** ed è previsto un **voucher camerale di € 450**

## **PACCHETTO “C” LISTA PARTNER CONTATTATA**

Le imprese estere verranno contattate anche telefonicamente per verificare se siano interessate al prodotto dell'impresa bresciana.

L'imprenditore bresciano riceverà una lista di possibili partner verificati e contattati.

Per questo servizio le tempistiche sono di **circa 4 settimane**  
ed è previsto un **voucher camerale di € 650**

## **PACCHETTO “D” LISTA PARTNER CON AGENDAMENTO**

Viene fissata un'agenda di appuntamenti con le imprese estere che hanno manifestato interesse nei confronti dell'impresa bresciana, la quale riceverà una lista di possibili partner verificata, contattata con agendamento definito.

Per questo servizio le tempistiche sono di circa **3 mesi**, ed è previsto un **voucher camerale di € 850**

## **PACCHETTO “E” LISTA PARTNER CON AGENDAMENTO, INTERPRETE E AUTISTA**

Su richiesta dell'imprenditore bresciano, Pro Brixia può anche occuparsi di organizzare la logistica relativa ai servizi di interprete e autista in loco.

L'imprenditore bresciano riceverà una lista di possibili partner verificata, contattata, con l'agendamento ed i dettagli riguardanti la logistica.

Per questo servizio è richiesta una tempistica di **circa 3 mesi** ed è previsto un **voucher camerale di € 1.000**

## **PACCHETTO “F” “CINA SU MISURA”**

**L'ufficio di Pro Brixia a Shanghai, con esperienza ventennale,**  
offre tutti i servizi elencati nei precedenti pacchetti.  
Tempistiche, voucher e condizioni come nei precedenti pacchetti.

Per questo servizio è richiesta una tempistica di **circa 3 mesi**  
ed è previsto un **voucher camerale di € 1.000**

# PACCHETTO “G”

## MISSIONI MONO-MULTISETTORIALI E INCOMING/1

La **missione mono-multisettoriale** si divide in due fasi:

Fase 1 (**voucher camerale € 650**): analisi di prefattibilità;  
se positiva, si procede con la ricerca partner.

Verrà creata per ogni impresa partecipante una lista di possibili partner, corrispondenti al profilo richiesto e contattati telefonicamente per verificare se siano potenzialmente interessati al prodotto dell'azienda.

## **PACCHETTO “G” MISSIONI MONO-MULTISETTORIALI E INCOMING/2**

Fase 2 (**voucher camerale € 850,00**): verrà fissata l'agenda degli incontri, che si svolgeranno nel Paese scelto. Verrà organizzata inoltre la logistica relativa ai servizi di interpretariato ed eventuale auto con autista.

Per questo servizio è richiesta una tempistica di circa **4 mesi** è previsto un **voucher camerale di € 1.500,00**

*Questo servizio richiede la partecipazione di un numero minimo di 10 imprese*

# PACCHETTO “G” MISSIONI MONO-MULTISETTORIALI E INCOMING/3

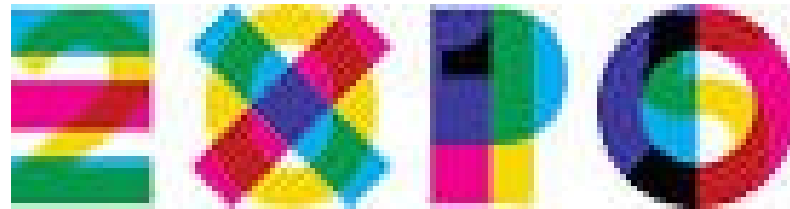
## Incoming monosettoriali:

I partner esteri sono selezionati, attraverso una ricerca profilata, con l'obiettivo di svolgere incontri B2B con le aziende bresciane direttamente sul nostro territorio

Per questo servizio è richiesta una tempistica di circa **4 mesi**  
è previsto un **voucher camerale di € 1.000**

*Questo servizio richiede la partecipazione di almeno 20 imprese appartenenti allo stesso settore*

# PACCHETTO “H” INCOMING



In vista dell'Expo Milano 2015, Pro Brixia ha ideato il nuovo servizio **“Incoming EXPO 2015”**, dedicato alle imprese bresciane, per la realizzazione di incoming individuali o di gruppo (per imprese dello stesso settore).

Durante gli Incoming, riservati alle imprese dei settori corrispondenti ai temi mensili previsti dall'organizzazione Expo 2015, si svolgeranno incontri B2B (seguiti da eventuali visite aziendali) tra gli operatori esteri selezionati e le imprese bresciane **presso il Padiglione Italia di EXPO**, all'interno del quale la Camera di Commercio di Brescia dispone di uno spazio riservato.

## **Gli Incoming Expo 2015 si articoleranno come segue:**

richiesta da parte dell'azienda, prefattibilità, ricerca partner, predisposizione di una lista di possibili partner commerciali corrispondenti al profilo richiesto e interessati al prodotto della stessa.

In alternativa l'impresa bresciana potrà direttamente segnalare uno o più partner esteri, da contattare/invitare in occasione di Expo 2015, sui quali Pro Brixia farà le verifiche come sopra descritte.

L'azienda valuterà la corrispondenza dei contatti reperiti al suo target

Predisposizione agenda incontri B2B presso Expo 2015, seguiti da eventuali visite aziendali e organizzazione della logistica relativa all'incoming.

La quota comprende:

Ricerca partner e, per 1 partecipante dell'azienda estera, volo a/r (economy class), assistenza per il visto, hotel (massimo 3 notti), transfer (a/r aeroporto Milano-albergo Milano- sito Expo), 2 biglietti per l'ingresso ad Expo, servizio di interpretariato e assistenza del personale di Pro Brixia in loco.

**Non è compreso nella quota, tutto ciò che non è espressamente previsto nell'elenco di cui sopra.**

L'organizzazione richiede una tempistica di circa **tre mesi**  
e sono previsti **due diversi** voucher camerale  
a seconda del Paese scelto:

- per i paesi europei, del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale: **voucher camerale di € 1.000.**
  - per i paesi del resto mondo (inclusi paesi dell'ex-Unione Sovietica e paesi del Golfo): **voucher camerale di € 1.500**
- il prezzo finale dell'incoming varia in rapporto al Paese richiesto*