



## Allegato A

### allo schema di contratto per affidamento incarico di “Prestazione servizio di consulenza tecnico-strategico nel settore Meccatronica e Robotica”

Il presente allegato indica le principali attività che l'Aggiudicatario si impegna a svolgere:

- a) Individuazione delle competenze di prodotto e di processo, soprattutto le più innovative, necessarie per far conoscere e valorizzare il patrimonio tecnico della filiera a livello internazionale (check up, analisi di posizionamento, strutturazione filiera);
- b) identificazione di aree di focalizzazione (mercati, key player della meccatronica internazionali) per sviluppo commerciale e partnership: analisi mercati, definizione strategie e piani di intervento e loro attuazione; individuazione opportunità di business e nuovi potenziali committenti;
- c) identificazione di priorità tematiche per i target nella realizzazione dei dossier che illustrino le competenze settoriali, le eccellenze, i punti di forza e di debolezza e le peculiarità della filiera volte ad attrarre il potenziale operatore straniero individuato;
- d) elaborazione di strategie finalizzate al presidio personalizzato nelle aree geografiche e nei confronti dei principali “key player target” identificati, per attività di promozione;
- e) sviluppo attività congiunte con key player internazionali, cluster, mondo accademico (nuovi progetti, nuovi investimenti) funzionali alle attività del PIF;
- f) sviluppo di attività con le PMI del PIF per individuare le competenze di prodotto e di processo necessarie per promuovere a livello internazionale il patrimonio tecnico disponibile;
- g) costituzione di gruppi verticali e orizzontali di imprese per aumentare la catena del valore, potenziare l'offerta su base aggregata, affrontare i trend tecnologici che permettono di essere attrattivi verso player stranieri, anticiparne le necessità, rispondere a esigenze contingenti e proporre soluzioni nuove; realizzare attività di fertilizzazione tra filiere per affrontare contesti economici globali evoluti;
- h) costruzione di dossier completi di valorizzazione delle competenze e offerta del territorio (Capability Matrix del territorio e delle imprese);
- i) supporto tecnico in attività di “incoming” operatori stranieri interessati a processi di partnership, acquisto di beni e servizi in Piemonte, incontri B2B, workshop, fiere, prospezione e fidelizzazione (attraverso seminari, road show, fiere, contatto con aziende locali/multinazionali, prospezione e fidelizzazione diretta);
- j) individuazione di buyer internazionali e loro coinvolgimento sul territorio;
- k) follow up: ogni mese dovrà essere fornito a CEIPIEMONTE, in allegato alla fattura, un report delle attività realizzate, redatto con dettagliata indicazione dei contatti avuti, monitoraggio dei contatti tecnico-commerciali e di collaborazione generati per CEIPIEMONTE e per le imprese, evidenziate le criticità emerse, formulati i correttivi da apportare e le relative proposte di follow up.