



Allegato A

Attività

Il presente allegato indica le principali attività che il Consulente si impegna a svolgere, le quali si prevede, salvo diverse esigenze del progetto, occuperanno il Consulente nelle percentuali rispettivamente specificate.

1. Identificazione e sviluppo di opportunità di business (impegno stimato sul totale attività: 60%)

A) monitoraggio continuo delle opportunità d'affari nell'area target (priorità Marocco). In particolare dei piani operativi di sviluppo locale, master plan dei potenziali committenti sia enti sia contractor privati con una ricerca specifica delle aree che presentano i progetti più interessanti con le migliori prospettive di crescita per il settore edile (residenziale privato, turistico-ricettivo, piccole e medie infrastrutture, opere di urbanizzazione e in generale appalti e contract del settore delle costruzioni) sia per opere di costruzione che di riqualificazione, che di allestimento di interni e forniture.

B) supporto commerciale e gestione dei rapporti con gli operatori locali pubblici e privati; sviluppo del progetto paese, anche attraverso la creazione di collaborazioni con altri soggetti appartenenti alla stessa filiera; identificazione e selezione degli operatori locali di interesse sulla base delle specifiche esigenze delle imprese; supporto per la partecipazione a tender (costituzione partenariato, predisposizione documentazione, rapporti con l'ente committente).

2. Supporto all'aggregazione (impegno stimato sul totale attività: 20%)

Organizzazione di tavoli tecnici e seminari operativi in Piemonte per la presentazione delle opportunità di business

3. Supporto nell'organizzazione di missioni outgoing e fiere in loco (impegno stimato sul totale attività: 5%)

Identificazione degli operatori privati locali o che operano nel mercato target e selezione sulla base dei requisiti indicati; match-making e organizzazione delle agende degli incontri B2B durante la missione; supporto nella definizione delle attività di follow up da effettuare al fine di favorire la chiusura di accordi di collaborazione tra gli operatori coinvolti.

4. Accompagnamento specialistico di Mercato per le imprese (impegno stimato sul totale attività: 10%)

Assistenza personalizzata alle aziende dei diversi settori merceologici interessate all'area target per orientamento paese/settori finalizzata ad un approccio integrato al mercato.

5. Monitoraggio (impegno stimato sul totale attività: 5%)

Mensilmente dovrà essere fornito a CEIPIEMONTE un report delle attività realizzate anche con dettagliata indicazione di contatti avuti (per praticità potranno essere allegati i biglietti da visita – o copie degli stessi), che evidenzino le criticità emerse, formulino correttivi da apportare e relative proposte di follow up.