

**Allegato A****dello schema di contratto per affidamento incarico di  
“Prestazione di Servizi di Consulenza tecnico-commerciale nei settori  
Moda (abbigliamento, gioielleria), Alta gamma e Design”**

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

- A. Affiancamento all'identificazione/segmentazione dei target di mercato (Aree di Focalizzazione, Mercati, Key Player) in ottica di sviluppo commerciale/partnership/localizzazione (13%):
- ✓ analisi dei mercati, definizione delle strategie e dei piani di intervento e loro attuazione;
  - ✓ individuazione opportunità di business e nuovi potenziali committenti.
- B. Presidio personalizzato (Mercati/Key Player) per attività di prospezione/promozione/attrazione (27%):
- ✓ azioni di prospezione/fidelizzazione;
  - ✓ azioni di promozione territoriale e di settore.
- C. Sviluppo Attività Multinazionali/Grandi Imprese e PMI della Filiera per:
- ✓ individuare le competenze di prodotto e di processo, soprattutto le più innovative, necessarie per sviluppare, far conoscere e valorizzare il patrimonio tecnico della filiera a livello internazionale (check up, analisi di posizionamento, strutturazione filiera) (10%);
  - ✓ potenziare l'offerta su base aggregata, lavorando sulla costruzione di gruppi di imprese verticali e orizzontali per aumentare la catena del valore, affrontare i trend tecnologici che permettono di essere attrattivi verso player stranieri, anticiparne i bisogni, realizzare attività di fertilizzazione tra filiere per affrontare contesti economici globali evoluti (tavoli tecnici di lavoro) (18%).
- D) Costruzione dossier completi di valorizzazione delle competenze e offerta del territorio (19%):
- ✓ sistematizzazione delle principali competenze territoriali e settoriali (imprese, università, R&D, key player) al fine di creare un quadro competitivo che illustri le competenze settoriali, le eccellenze, i punti di forza e le peculiarità della filiera volte ad attrarre il potenziale operatore straniero individuato.;
- E) Follow up (13%)
- ✓ Ogni mese dovrà essere fornito al CEIPIEMONTE, in allegato alla fattura, un report delle attività realizzate condotte con dettagliata indicazione dei contatti avuti (per praticità potranno essere allegati i biglietti da visita – o copie degli stessi). Dovranno inoltre essere redatti dei report quadrimestrali con 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.