



Allegato A

dello schema di contratto per affidamento incarico di “Prestazione di Servizi di Consulenza tecnico-commerciale nei settori *dei tessuti, dei filati e del meccanotessile*”

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 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 (14%)
 - ✓ 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 (29%)
 - ✓ 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) (8%)
 - ✓ 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) (21%);
- D) Costruzione dossier completi di valorizzazione delle competenze e offerta del territorio (16%)
 - ✓ 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 (12%)
 - ✓ 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.