



Allegato A

Attività

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

1. Identificazione e sviluppo di opportunità di business per i settori automotive, ferroviario e impiantistica industriale, con particolare riferimento a missioni outgoing e workshop/b2b in Piemonte (impegno stimato sul totale attività: 40%)

A) monitoraggio continuo delle opportunità d'affari in Turchia. In particolare dei piani operativi di sviluppo locale, master plan dei potenziali committenti pubblici e privati con una ricerca specifica degli interlocutori che presentano i progetti più interessanti con le migliori prospettive di crescita per le aziende inserite nei progetti From Concept to Car, Torino-Piemonte Railway e InTo MECH.

B) identificazione e selezione degli operatori locali di interesse sulla base delle specifiche esigenze delle imprese; organizzazione di almeno 2 (due) missioni alle sedi dei clienti; invito ad almeno 3 (tre) Buyer in Piemonte per incontri b2b con imprese della filiera, con particolare riferimento ad iniziative organizzate durante eventi consolidati sul territorio (ExpoFerroviaria 2014, 1-3 aprile; A&T 2014, 16-17 aprile); supporto commerciale alle imprese e al Team di progetto nel follow-up e nella gestione dei rapporti con committenti pubblici e privati; sviluppo del progetto paese, anche attraverso la creazione di collaborazioni con altri soggetti appartenenti alle stesse filiere; supporto per l'individuazione di tender.

2. Identificazione e sviluppo di opportunità di business per i settori infrastrutture e logistica, ambiente e energia, Ict, salute e medicale, edilizia con particolare riferimento a missioni outgoing, workshop/b2b in Piemonte, assistenza personalizzata imprese e supporto partecipazione a bandi di gara (impegno stimato sul totale attività: 45%)

A) 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.

B) monitoraggio continuo delle opportunità d'affari in Turchia. In particolare dei piani operativi di sviluppo locale, master plan dei potenziali committenti pubblici e privati con una ricerca specifica degli interlocutori che presentano i progetti più interessanti con le migliori prospettive di crescita per le aziende inserite nei progetti "Infrastructure and Logistics", "ECOMpanies", "Think Up", "Health and Wellness", "Design Building Living";

C) identificazione e selezione di operatori locali (key player, buyer, system integrator, procurement officers) di interesse sulla base delle specifiche esigenze delle imprese, supporto commerciale alle imprese e al team di Progetto nella gestione del contatto, follow-up e gestione dei rapporti commerciali con operatori identificati. Tali attività dovranno essere svolte in occasione di: i) missione imprenditoriale per aziende dei settori infrastrutture e logistica e energia e ambiente (prevista nel mese di giugno – massimo n. 10 imprese piemontesi); ii) inviti a buyer in Piemonte per incontri b2b con imprese della filiera, con particolare riferimento ad iniziative organizzate durante eventi consolidati sul territorio (Energy and Environment Partnering Event, 13-14 novembre; Health and Beauty – dicembre; eventi b2b del settore Ict – marzo, maggio e novembre); iii) assistenza personalizzata per un ristretto numero di aziende (massimo n.4) per il settore Energia & Ambiente nell'ottica di identificazione di potenziale



partner commerciali, analisi del loro prodotto per l'introduzione sul mercato turco, identificazione di almeno n. 4 partner potenziali tecnico/commerciali ed eventuale accompagnamento personalizzato nel paese.

D) supporto nell'identificazione di bandi di gara di interesse per le imprese dei settori infrastrutture e logistica, ambiente e energia, Ict, salute e medicale, edilizia (progettazione, costruzione e contract); supporto nel reperimento di informazioni in loco in merito a bandi di interesse per le imprese piemontesi; supporto nel reperimento di partner locali

3. 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.

4. 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.