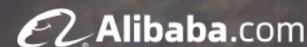


The logo for Webidoo, featuring a stylized orange and white icon followed by the word "Webidoo" in a white sans-serif font.The logo for IC & PARTNERS, featuring the letters "IC" in a large, bold, white font with a circular graphic element, and "& PARTNERS" in a smaller font below it.The logo for BCC BANCA ICCREA, featuring a stylized white circular icon followed by the text "BCC BANCA" in a large font and "ICCREA" in a smaller font below it.The logo for Alibaba.com, featuring a stylized white "e" icon followed by the text "Alibaba.com" in a white sans-serif font.

Digital Export Tour

IC&Partners, Webidoo e Alibaba, in collaborazione con il Gruppo Bcc Iccrea, incontrano le imprese che vogliono esportare il Made in Italy nel mondo.

 Webidoo


IC
& PARTNERS

 BCC BANCA
ICCREA

 Alibaba.com

Benvenuti



SPEAK

Il mercato dell'export

**Roberto
Corciulo**

Presidente & CEO IC&Partners



DIGITAL+EXPORT: I servizi di IC&Partners

Roberto Corciulo

The logo for IC&Partners, featuring the letters 'IC' in a stylized font. The 'I' is blue and the 'C' is black with a blue dot.

& PARTNERS

*Supporting Business
Worldwide*

Supporting
business
worldwide

30

years of experience
worldwide

40

direct offices

30

strategic partners

50

countries

300

professionals IC&Partners

BUSINESS CONSULTING

ADVISORY & FINANCE

INDUSTRY 4.0

PATENT BOX

M&A ADVISORY

TAX & LEGAL SERVICES

TRANSFER PRICING

AUDIT

ACCOUNTING &

REPORTING

STAFFING & HR

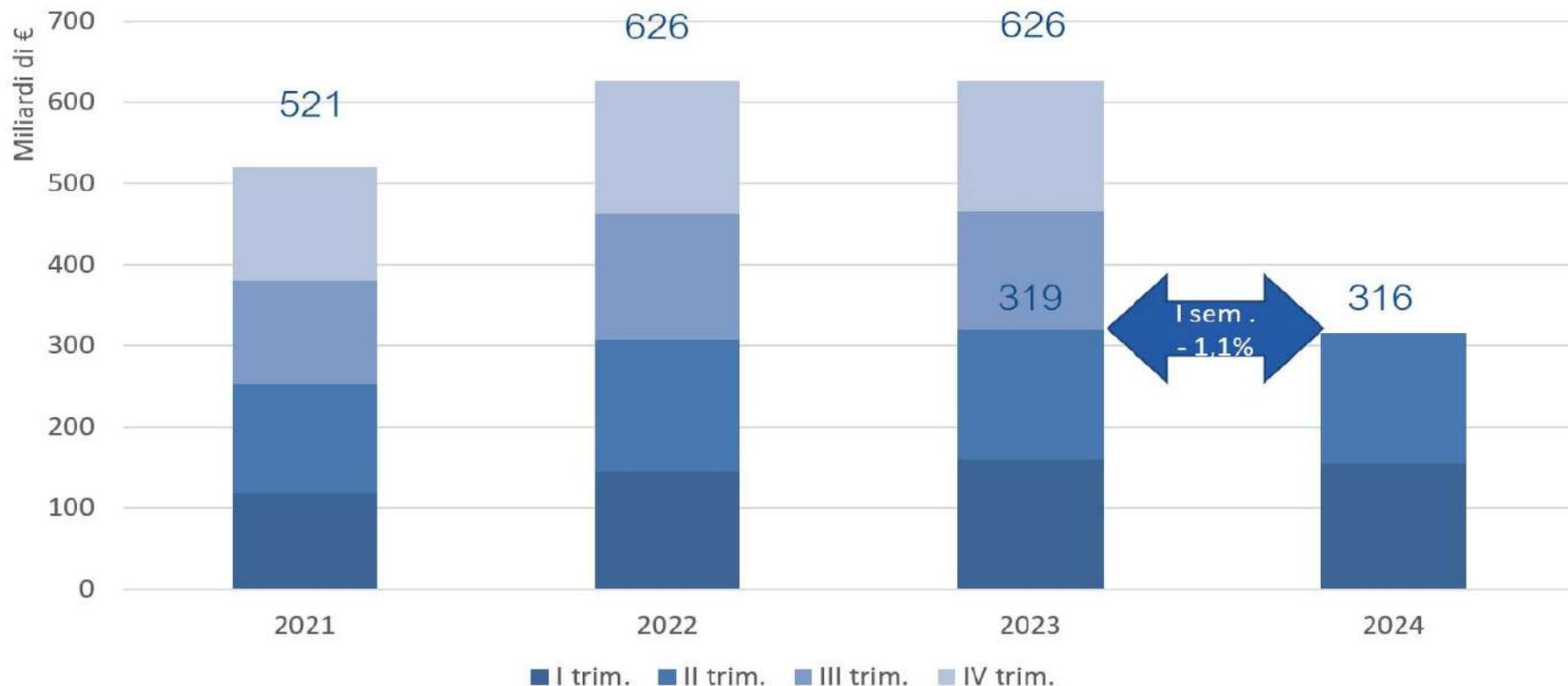
MANAGEMENT

EXPAT

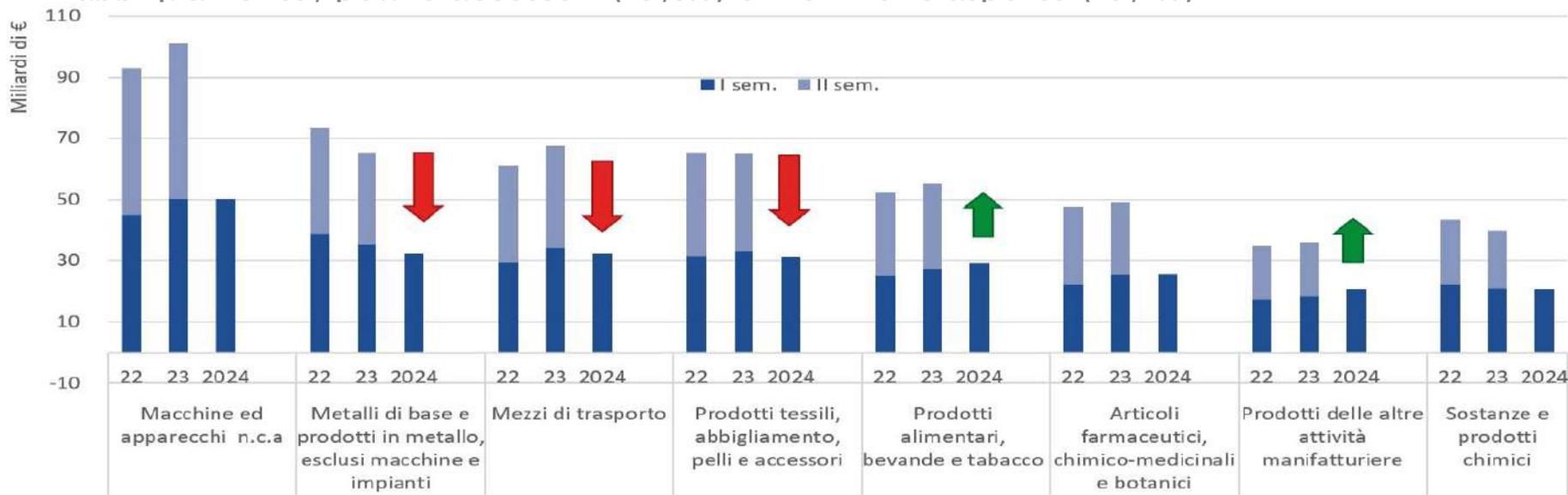
ENTRY STRATEGY

EXPORT MANAGEMENT

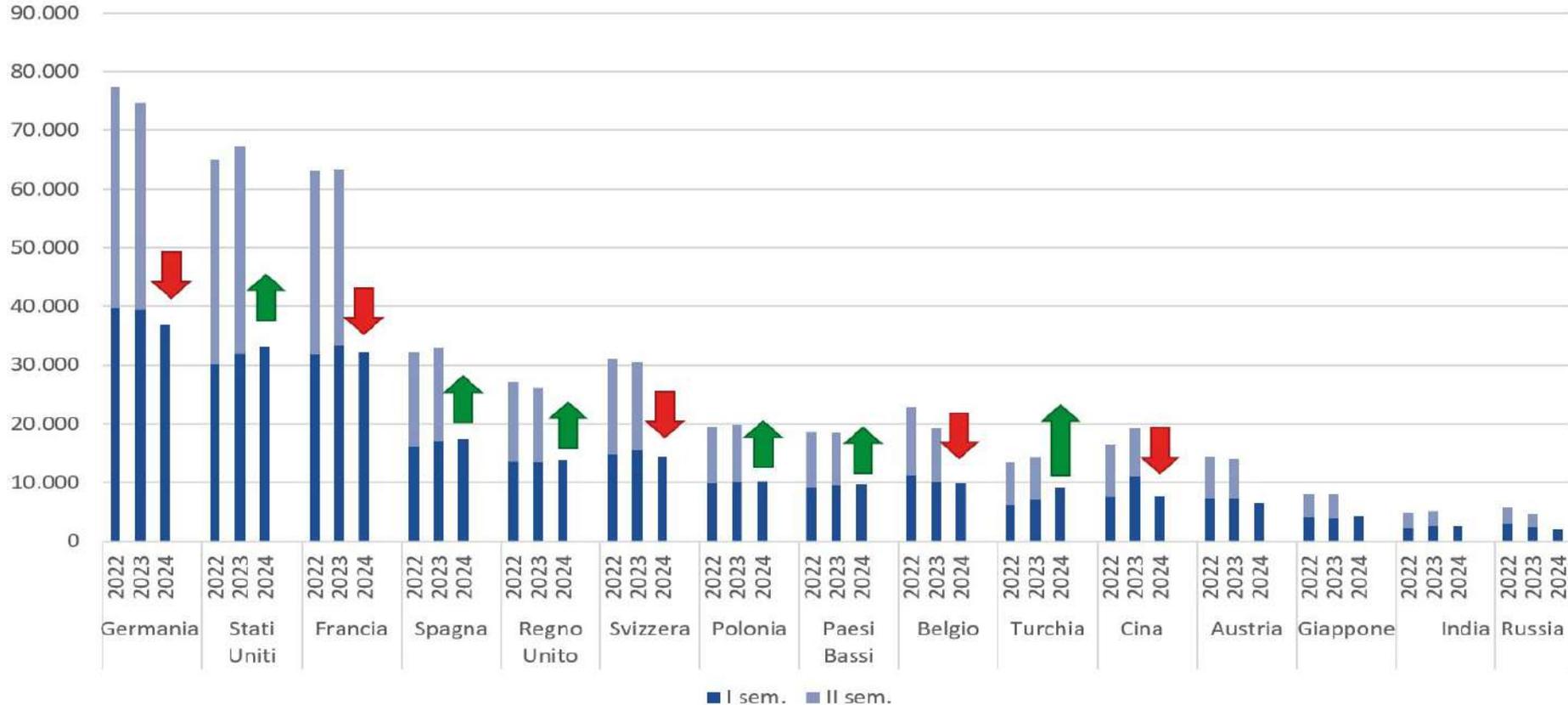
ANDAMENTO RECENTE EXPORT ITALIA



Aumento export altre att. Manifatturiere (Articoli sportivi, giochi, preziosi, strum. musicali e medici e altri prodotti n.c.a +11,9%), e prodotti alimentari e bevande (+7,7%). Contrazione vendite metalli e prodotti in metallo, (-8,5%), Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori (-5,3%) e mezzi di trasporto (-5,2%)



DESTINAZIONE EXPORT ITALIA



Elaborazione IC&Partners su dati Istat

IMPRESE ITALIANE E INTERNAZIONALIZZAZIONE: IL CONTESTO ATTUALE

4,4 M



attive nell'industria e nei servizi

136.000



Operatori all'export

95%



con meno di 10 addetti

< 25%



esportano verso Paesi emergenti

Criticità interne



Dimensione Azienda



Struttura
Management



Organizzazione
processo e
competitività



Indebitamento

Criticità esterne



Globalizzazione e
regionalizzazione



Stagnazione mercato
interno



Urgenza di trovare nuovi
clienti e mercati



Stretta creditizia

Diversa *readiness* per il processo di internazionalizzazione



Carenza di esperienza e competenze



Limitatezza di risorse umane e finanziarie

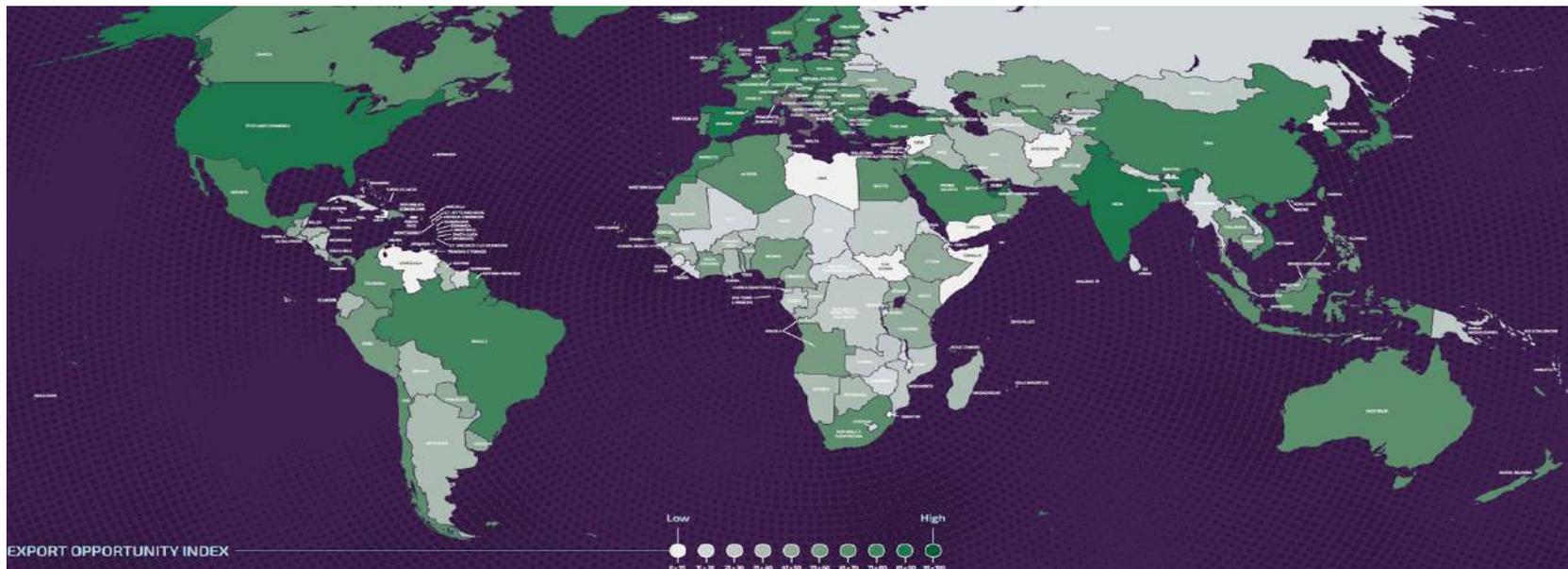


Debolezza di strategia e progettazione

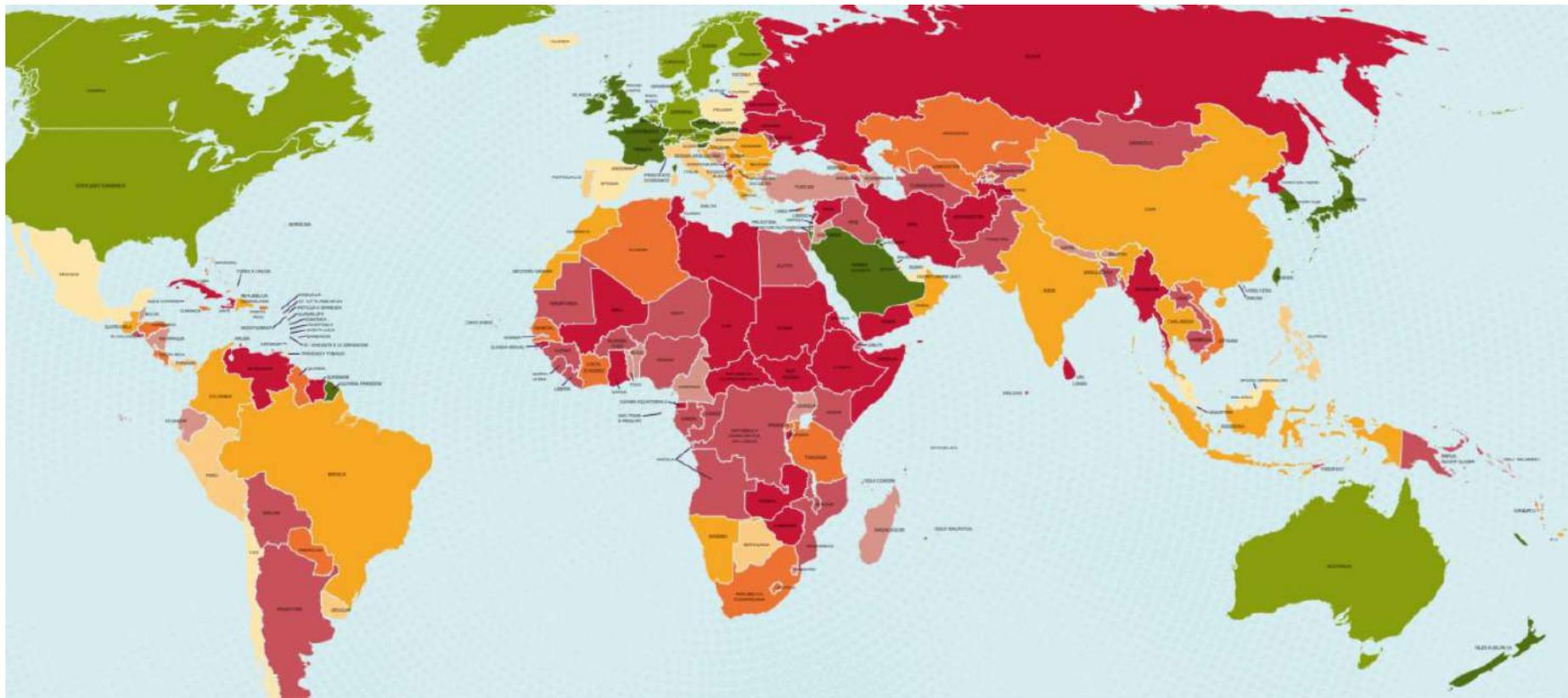


Costi elevati per tentativi ed errori

SACE ha catalogato i paesi in base all' Export Opportunity Index, che tiene conto di export totale Italia verso il paese e suo tasso di crescita, concentrazione import del paese, quota Italia su import paese, dazio medio su merci Italia, complementarità tra prodotti esportati dalle imprese italiane e quelli importati dagli altri paesi



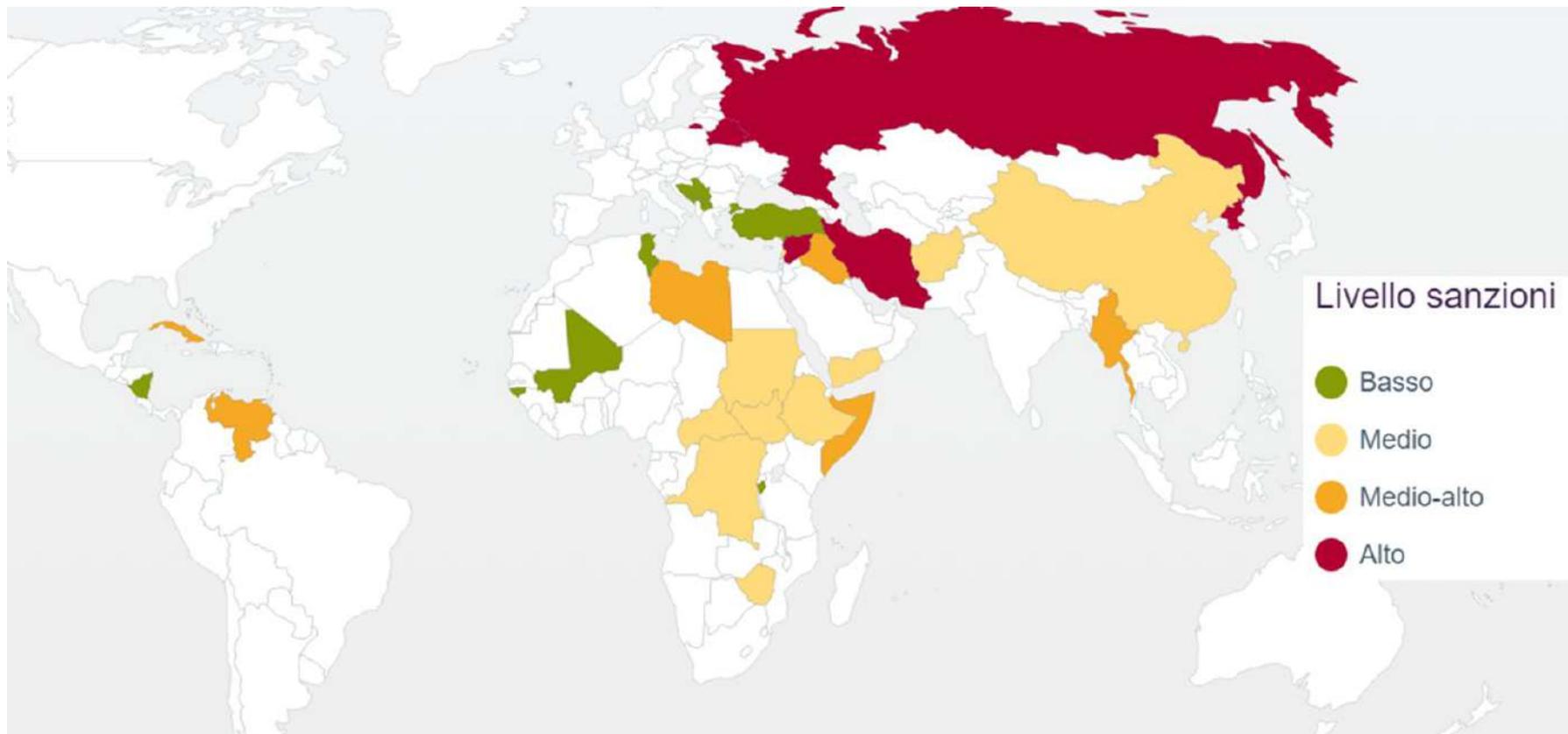
I LIVELLI DI RISCHIO DELLE PRINCIPALI ECONOMIE



Fonte: SACE Risk Map 2024



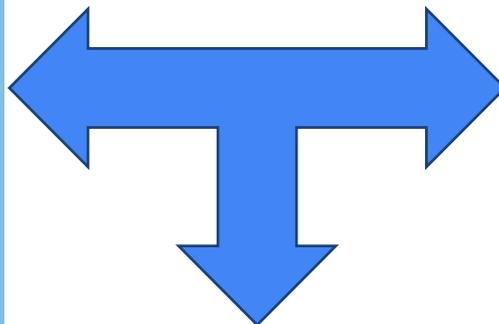
I PAESI SANZIONATI



UNA SOLUZIONE DIGITALE A PROBLEMATICHE REALI: IL PROGETTO DIGITAL+EXPORT



BUSINESS CONSULTING
ADVISORY & FINANCE
INDUSTRY 4.0
PATENT BOX
M&A ADVISORY
TAX & LEGAL SERVICES
TRANSFER PRICING
AUDIT
ACCOUNTING &
REPORTING
STAFFING & HR
MANAGEMENT
EXPAT
ENTRY STRATEGY
EXPORT MANAGEMENT



Fianco a fianco nella crescita sui mercati esteri

Digital +Export aiuta le PMI e grandi Imprese a trovare tutte le soluzioni di crescita sui mercati esteri. Come?



01

Analisi digitale ed
Export Check Up

Analizziamo il tuo
potenziale di crescita



02

Opportunità di
mercato

Prima consulenza gratuita
sulle
potenzialità del mercato e
sulla presenza digitale



03

Definiamo il percorso di
internazionalizzazione

Dalla strategia agli
investimenti
per raggiungere i tuoi
obiettivi

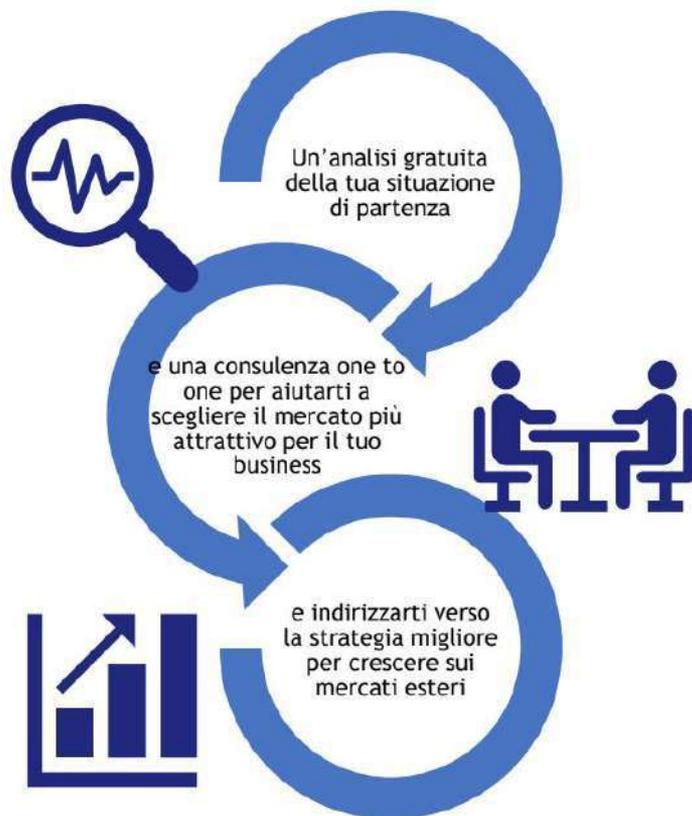


04

Team di export manager
e
specialisti finanziari

Ti affianchiamo un team
dedicato per
accompagnarti nella crescita
del business

L'EXPORT-CHECKUP



La crescita è il primo obiettivo

MY WAY

Guardi all'estero?

Ti indichiamo
l'orizzonte migliore.

MY HUNTER

Con chi crescere
all'estero?

Noi ti troviamo
fornitori, clienti e
collaboratori.

MY RANKING

Chi sono i soggetti che
operano in loco?

Noi ti forniamo nomi e
dati commerciali.

MY BRIDGE

Cerchi un supporto in
loco?

I nostri temporary
manager sono pronti
ad aiutarti.

MY CHOICE

Dove investire?

Ti supportiamo
nell'analisi
comparativa, fornendo
dati e riscontri precisi.

MY MARKET

Sei pronto?

Ti accompagniamo a
conoscere i mercati di
riferimento.

MY WAY - ANALISI DI ORIENTAMENTO ESTERO

- MyWay offre all'impresa una valutazione oggettiva della sua propensione all'internazionalizzazione, le indica il mercato più adatto a cui rivolgersi per intraprendere il suo percorso di crescita all'estero coerentemente con i suoi obiettivi e le modalità per raggiungerli.

MY HUNTER - RICERCA PARTNER

- MyHunter è il servizio che permette all'azienda di trovare i partner più adatti - distributori, agenti, clienti, fornitori - per operare con successo sui mercati esteri.

MY RANKING - STUDIO DOGANALE
CLIENTI/CONCORRENTI

MY BRIDGE - TEMPORARY MANAGEMENT

- MyRanking fornisce all'azienda informazioni dettagliate sui principali operatori (esportatori, clienti, produttori a seconda del mercato) coinvolti nei rapporti commerciali di oltre 30 Paesi extra comunitari (tra cui Russia, Stati Uniti, India) relativamente a specifici prodotti (codici HS).

- MyBridge offre il presidio continuativo del mercato estero grazie alla presenza di un professionista in loco. L'azienda può così contare su un manager che, con una modalità di collaborazione in outsourcing, conosce e opera direttamente sul territorio.

MY CHOICE - COMPARAZIONE PAESI

- MyChoice è uno strumento utile per selezionare il mercato dove investire o razionalizzare la presenza estera, grazie alla raccolta e alla comparazione di dati relativi a Paesi diversi.

MY MARKET - ANALISI DI MERCATO

- MyMarket aiuta l'azienda a comprendere le caratteristiche del mercato estero di riferimento, fornendo informazioni mirate e approfondite sui principali trend e sulle dinamiche settoriali.

I nostri servizi a 360°

Digital

Attiva o migliora la tua presenza online

Finance

Finanzia i tuoi progetti di internazionalizzazione

Export management

Avvia, consolida o sviluppa i mercati esteri

Accounting

Struttura e sviluppa le tue sedi estere

Advisory

Gestisci il progetto di espansione internazionale

Human resources

Gestisci trasferimenti di personale

Legal

Lavora in linea con le normative estere

Export compliance

Opera senza incorrere in sanzioni e restrizioni

Language services

Comunica con l'estero

Business scouting

Ricerca opportunità di business

Events scouting

Ricerca di Fiere e Gare all'estero

Risk management

Gestisci i rischi e trova le soluzioni

Certification

Gestisci qualità e sicurezza

Academy

Forma il tuo ufficio estero

Logistics

Trova il tuo partner logistico

- Ambito: Mercati (Germania)
- Profilo azienda: Piccola impresa italiana operante nel settore della meccanica, con due principali ambiti di applicazione (automotive, bioedilizia)
- Obiettivo: Incrementare le (sporadiche) vendite aziendali all'estero mediante un percorso strutturato di sviluppo sui mercati

- **Analisi preliminare**
 - *Check up aziendale e definizione delle potenzialità in ottica estera*
 - *Analisi per l'individuazione del mercato con le maggiori potenzialità e selezione della Germania*
 - *Definizione del piano d'azione da implementare sul territorio tedesco con attività, tempi, costi e risorse*
- **Sviluppo**
 - *Profilazione dei segmenti da approcciare e mappatura dei soggetti presenti sul mercato*
 - *Redazione di un database dettagliato sui potenziali clienti e successiva analisi*
 - *Promozione verso i soggetti più interessanti identificati assieme all'azienda*
 - *Organizzazione agenda di incontri per missione in Germania e primo follow-up*
 - *Supporto commerciale continuativo*

- *Definizione di un primo progetto di sviluppo estero strutturato per l'azienda*
- *Identificazione degli interlocutori con maggiori potenzialità in Germania (segmento della bioedilizia)*
- *Selezione di un distributore specializzato*
- *Incremento delle vendite aziendali in Germania*

- Ambito: Mercati (Polonia)
- Profilo azienda: Media impresa italiana operante nel settore metalmeccanico (prodotti e sistemi per la climatizzazione e il trattamento dell'aria)
- Obiettivo: Identificare clienti direzionali nel segmento B2B (specialisti impianti HVAC)

- **Analisi preliminare**
 - *Check up aziendale e definizione delle potenzialità in ottica estera*
 - *Analisi per l'individuazione del mercato con le maggiori potenzialità e selezione della Polonia*
 - *Definizione del piano d'azione da implementare sul territorio polacco con attività, tempi, costi e risorse*
- **Sviluppo**
 - *Domiciliazione commerciale dell'Azienda sul mercato*
 - *Temporary management: personale tecnico-commerciale a disposizione dell'Azienda sul territorio (operatività, identificazione opportunità, sviluppo business e aggiornamento su dinamiche del mercato)*
 - *Presidio diretto del mercato con mappatura dei soggetti attivi*
 - *Promozione verso i soggetti più interessanti identificati assieme all'azienda*
 - *Gestione delle relazioni e prima negoziazione*
 - *Supporto commerciale continuativo*

Case History 2 - Selezione mercato e
sviluppo commerciale

- *Definizione di un progetto di sviluppo estero strutturato per l'azienda*
- *Identificazione degli interlocutori con maggiori potenzialità in Polonia (specialisti impianti HVAC)*
- *Presidio diretto del mercato e sviluppo delle relazioni con soggetti specializzati*
- *Incremento delle vendite aziendali in Polonia con graduale ampliamento geografico della presenza*

Case History 3 - Validazione mercato ed
entrata diretta

- Ambito: *Mercati (Stati Uniti)*
- Profilo azienda: *Azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di giocattoli*
- Obiettivo: *Entrata in diretta sul mercato degli Stati Uniti*

- Validazione mercato
 - *Check up aziendale e definizione delle potenzialità del progetto estero*
 - *Analisi per la validazione del mercato degli Stati Uniti*
 - *Definizione degli step necessari all'implementazione del progetto sul territorio statunitense*
- Sviluppo
 - *Redazione di business plan*
 - *Implementazione progetto di investimento diretto sul mercato (ricerca location, selezione personale dedicato, ecc.)*
 - *Supporto e accompagnamento nella costituzione di una legal entity sul Paese*
 - *Assistenza fiscale, legale e amministrativa su base continuativa*

Case History 3 - Validazione mercato ed
entrata diretta

- *Identificazione delle principali informazioni di settore sugli Stati Uniti*
- *Costituzione della legal entity, supporto nella selezione della location e nella ricerca del personale*
- *Apertura sequenziale di una rete di negozi nei principali Stati americani della East Coast*
- *Supporto nella gestione di contabilità e payroll*

- Ambito: *Mercati (Svezia)*
- Profilo azienda: *Primaria azienda attiva nella suinicoltura con nuova linea di business dedicata al prosciutto di Parma*
- Obiettivo: *Intraprendere un percorso graduale di export della nuova linea di business*

- **Analisi preliminare**
 - *Check up aziendale e definizione delle potenzialità in ottica estera*
 - *Analisi per l'individuazione del mercato con le maggiori potenzialità (interesse per Svezia, Canada e Brasile) e selezione della Svezia*
 - *Definizione del piano d'azione da implementare sul territorio svedese con attività, tempi, costi e risorse*
- **Sviluppo**
 - *Profilazione dei segmenti da approcciare e mappatura dei soggetti presenti sul mercato*
 - *Redazione di un database dettagliato sui potenziali clienti e successiva analisi*
 - *Promozione verso i soggetti più interessanti identificati assieme all'azienda*
 - *Organizzazione agenda di incontri per missione in Svezia e primo follow-up*
 - *Supporto commerciale continuativo*

- *Definizione di un primo progetto di sviluppo estero strutturato per l'azienda*
- *Identificazione degli interlocutori con maggiori potenzialità in Svezia (importatori/distributori specializzati)*
- *Selezione di soggetti specializzati per area geografica*
- *Attivazione delle prime forniture in Svezia*

CONTATTI



SEDE

Via Caterina Percoto, 10
33100 Udine, Italia

ALTRI UFFICI IN ITALIA

Brescia • Verona • Milano • Roma

Follow us



IC

& PARTNERS

*Supporting Business
Worldwide*



www.icpartners.it



+39 0432 501591



info@icpartners.it

Come sfruttare il *Digital Export* e l'*AI* per far crescere il proprio business



Daniel Rota

CEO WEBIDOO

webidoo



Index

SME Digital Growth Index

Digital Export

L'AI a supporto del marketing delle PMI

SME Digital Growth Index 2023

The Role of Digital Evolution in EU Business Growth



by  Webidoo Insight Lab

Variables of the SME Digital Growth Index

DEFINING THE DIGITALIZATION VARIABLES OF THE SME-DIGIX INDEX



Digital Presence

- Pay to advertise on the internet
- Use social networks



Digital Commerce

- Enterprises with e-commerce sales
- Enterprises with e-commerce sales to other EU countries



Technological Infrastructure

- Buy cloud computing services used over the internet
- Enterprise high-speed connectivity usage



Research and Innovation

- Enterprises analysing big data from any data source
- Enterprises use at least one of the AI technologies



Digital Skills

- Enterprise employed ICT/IT specialists
- Enterprise provided training to their personnel to develop their digital skills

Integration of Digital Technology DESI Dimension

CATEGORIZATION OF EU COUNTRIES INTO FOUR GROUPS BY DIMENSION LEVEL

Finland **59.09**

Denmark **57.99**

Sweden **56.24**

Netherlands **52.07**

Malta **48.13**

Belgium **47.96**

Ireland **43.32**

Italy **40.74**

Slovenia **39.84**

Austria **39.17**

Spain **38.54**

Portugal **37.59**

Lithuania **37.25**

Croatia **36.73**

Estonia **36.47**

Europe Union **36.07**

Germany **35.84**

Cyprus **35.35**

Luxembourg **34.96**

Czechia **33.84**

France **31.91**

Slovakia **27.83**

Greece **26.63**

Latvia **25.83**

Poland **22.88**

Hungary **21.58**

Bulgaria **15.53**

Romania **15.15**

SME Digital Growth Index Variables

EUROPEAN UNION: PERCENTAGE VALUES OF THE VARIABLES WITHIN THE SME-DIGIX INDEX, 2023



SMEs WITH PAID ONLINE ADVERTISING, 2022



SMES WITH SOCIAL NETWORKS, 2021



SMEs WITH E-COMMERCE SALES, 2022



SMEs WITH E-COMMERCE SALES TO OTHER EU COUNTRIES, 2022



SMEs WITH CLOUD COMPUTING, 2021



ENTERPRISE HIGH-SPEED CONNECTIVITY USAGE, 2022



SMEs THAT USE AI TECHNOLOGIES, 2021



SMEs THAT ANALYSE BIG DATA, 2022



SMEs WITH EMPLOYED ICT/IT SPECIALISTS, 2022



SMEs THAT PROVIDE DIGITAL SKILLS TRAINING, 2022

Attraverso le ricerche condotte da  Webidoo |  insight lab

Migliorando la presenza digitale delle PMI si registra un aumento medio **+46,81%** del valore aggiunto dell'azienda.

Elevata presenza digitale

Media presenza digitale

Bassa presenza digitale

+46,81% VA

Come sarà lo **scenario** nel **2030**?



European
Commission

webidoo



Infrastrutture digitali sicure e sostenibili

Connettività: gigabit per tutti

Semiconduttori all'avanguardia: raddoppiare la quota dell'UE nella produzione mondiale

Dati - edge e cloud: 10000 nodi periferici altamente sicuri a impatto climatico zero

Calcolo: primo computer con accelerazione quantistica

Competenze

Specialisti delle TIC: 20 milioni + convergenza di genere

Competenze digitali di base: minimo l'80% della popolazione



Government



Skills



Business



Infrastructures



Digitalizzazione dei servizi pubblici

Servizi pubblici fondamentali: 100% online

Sanità elettronica: 100% dei cittadini con accesso alla propria cartella clinica online

Identità digitale: 100% dei cittadini con accesso all'identificazione digitale

Trasformazione digitale delle imprese

Introduzione della tecnologia: 75% delle imprese dell'UE che utilizzano cloud/IA/Big Data

Innovatori: aumentare scale-up e finanziamenti per raddoppiare gli "unicorni" dell'UE

Utenti tardivi: oltre il 90% delle PMI raggiunge almeno un livello di intensità digitale di base



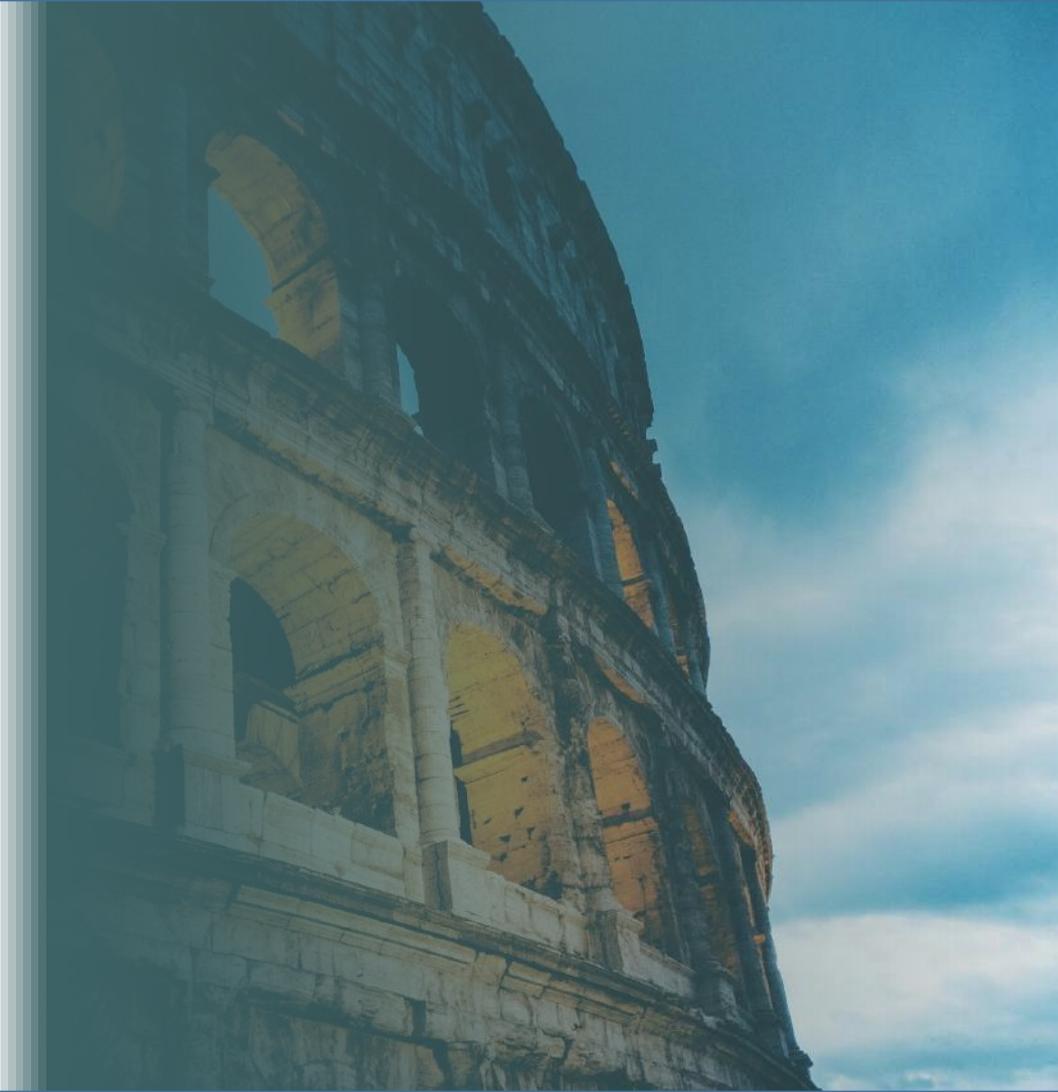
SPEAK

ALIBABA+Webiexport Manager
Linkedin+Social Selling
Jooice+AI

Leonardo
Bozzi

Partner Manager Webidoo





01

**L'e-commerce
e B2B in Italia**

Il mercato di riferimento

L'export online **B2B** è responsabile del **28,3%** di **TUTTO** l'export in Italia!

Italy's **B2C** Online Export

€18.7 miliardi

Italy's **B2B** Online Export
(+15% 2022 vs 2020)

€175 miliardi



02

**Traguardi e
prospettive di
Alibaba.com Italia**

La **piattaforma B2B Alibaba.com**
aiuta le PMI a raggiungere i **Buyer in**
tutto il mondo da più di **20 anni**.

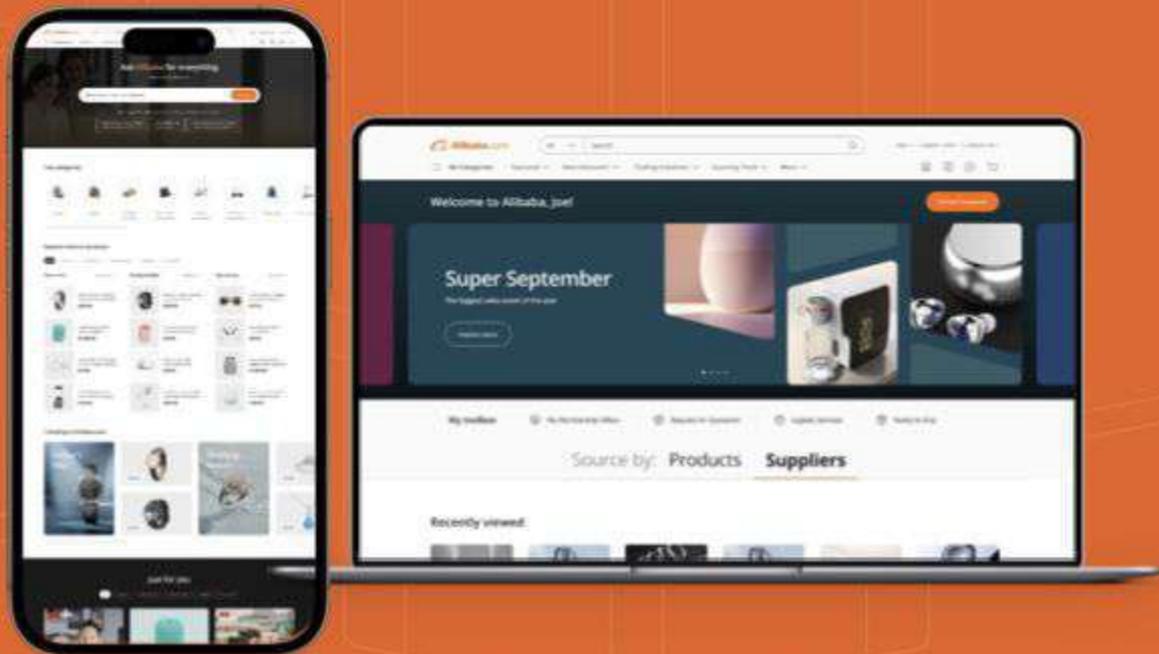
Alibaba.com: il marketplace per il B2B

Alibaba.com rende possibile l'e-commerce B2B per i seller di tutto il mondo, mettendoli in contatto con nuovi clienti per fare business su scala globale.

47 Milioni
di buyer

200+
Paesi e regioni

Disponibile in
19 lingue



Alibaba.com: le principali categorie

Industrie con la maggior domanda in Italia



FOOD & BEVERAGE



**INDUSTRIAL
MACHINERY**



HOME & GARDEN



**APPAREL
& ACCESSORIES**



**CONSUMER
ELECTRONICS**



CONSTRUCTION



**AUTOMOTIVE &
VEHICLES**

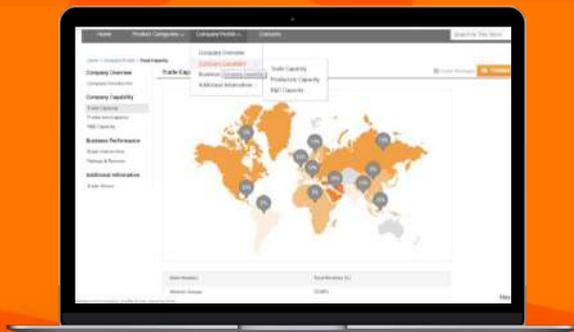


TOOLS



BEAUTY

1. Crea il tuo Store Online B2B

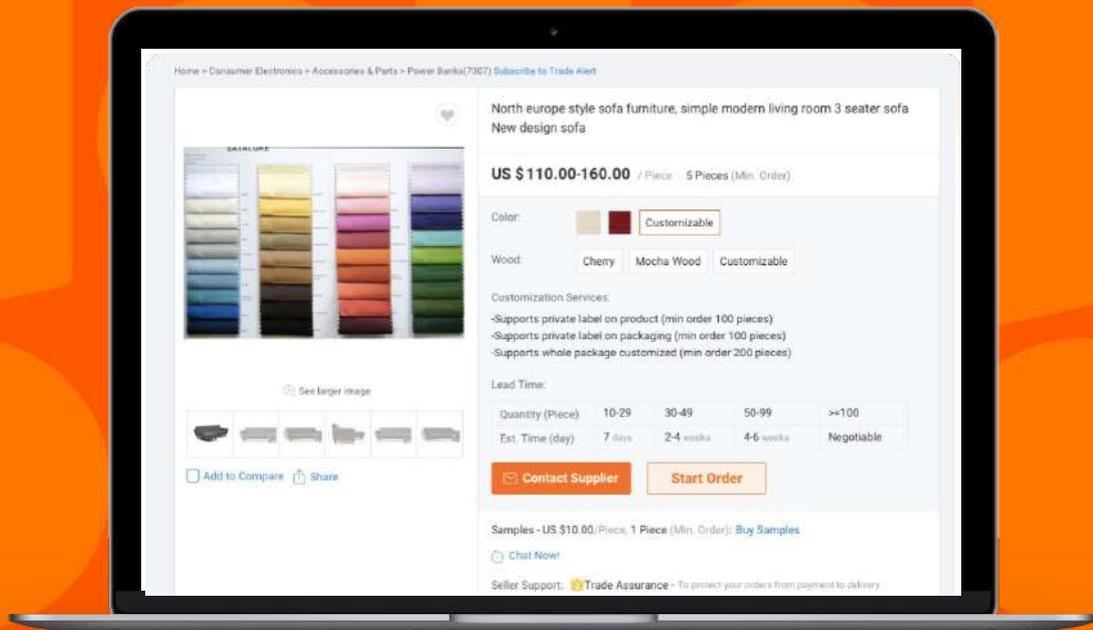


**Presentati
a milioni di partner commerciali
in tutto il mondo.**

**Di loro
chi sei,
quello che fai,
in quali mercati si sta operando,
quali sono le vostre capacità di
produzione,
quali certificazioni detiene
l'azienda.**

**Tutto ciò che pensi possa
attrarre nuove opportunità per
il tuo business!**

2. Carica i tuoi prodotti



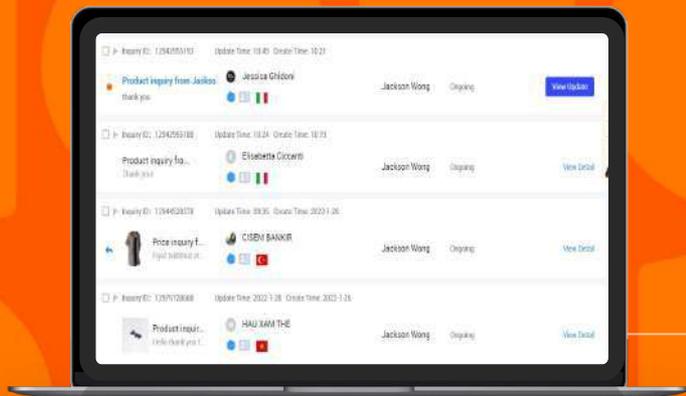
Preview del prodotto B2B (fascia di prezzo e requisiti minimi di acquisto).

Possibilità di effettuare specifiche condizioni logistiche e di produzione (i prodotti non devono essere necessariamente finiti al momento).

Includere termini di pagamento e requisiti specifici.

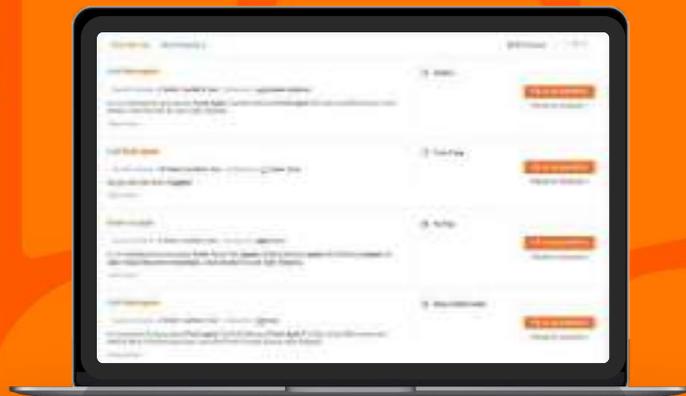
3. Connettiti con i Buyer potenziali

Rispondi alle inquiries



Gestisci le richieste dei buyers che ti contatteranno dopo aver visualizzato le tue pagine prodotto per negoziare una fornitura.

Invia preventivi tramite le RFQ



Contatta proattivamente i buyers che sono alla ricerca dei prodotti che sei in grado di fornire.

20.000
RFQs pubblicate
quotidianamente

L'Italia è una priorità

 Alibaba.com

"Made in Italy"

is an online event aimed at attracting and guiding specific buyers to the diverse selection of Italian suppliers Alibaba.com.

This limited-time event showcases some of the best products Italy has to offer and helps international buyers discover new business opportunities and forge long-lasting relationships with experienced Italian suppliers.

Click to join

 Alibaba.com

Digitalizziamo le fiere fisiche

 x **WeCOSMOPROF**
The Digital Event for Beauty

WeCosmoprof Online Trade Show

The Future of Beauty
October 5-18, 2020 PT

[Explore now](#)



1

Investimento di tempo nella creazione di contenuti in fase iniziale

Il tuo minisito è la tua vetrina per entrare in contatto con +40M di B2B buyer.

Più dettagli sui tuoi prodotti significa più possibilità di comparire nei risultati di ricerca degli acquirenti.

2

Presidio del

Canale qualsiasi negozio, nutrire le tue relazioni è fondamentale. È importante investire del tempo nel tener aggiornato il tuo minisito e nel rispondere tempestivamente alle richieste dei tuoi potenziale acquirenti.

3

Prospettiva a medio

Termine tutti strumenti forniti sono pensati per potenziare il tuo business tramite la creazione di relazioni durature.

In linea con un ciclo commerciale B2B, entrare su Alibaba.com dev'essere considerato come un investimento di medio/lungo periodo.

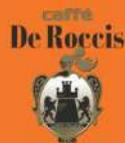


Alibaba

Customer Awards

Premio "Stronger" a De Roccis

Ha portato l'eccellenza del caffè italiano in oltre 50 paesi al mondo



Alibaba.com

Customer Awards

Premio "Together" a Webidoo

Ha contribuito alla crescita di molte PMI grazie al suo business model e alle soluzioni di digital marketing innovative



Webidoo

Alibaba.com

Customer Awards

Premio "Higher" a Ursini Srl

Ha registrato un raddoppio del fatturato tramite Alibaba.com



ursini
GRANDI OLI. GRANDI SPECIALITÀ

Alibaba.com



SPEAK

*Il webiexport Manager
il Social Selling LinkedIn
Jooice AI*

**Leonardo
Bozzi**

Partner Manager Webidoo



STRATEGIA B2B:

Le due migliori piattaforme per il digital export



OFFICIAL
PARTNER
ALIBABA.COM

 Webidoo +  Alibaba

WEBIEXPORT MANAGER



**IL WEBIEXPORT MANAGER È LA
NOSTRA CHIAVE DI SUCCESSO
PER UNA GESTIONE EFFICACE
DELLA PIATTAFORMA
ALIBABA PER LE PMI**



COMPETENZE LINGUISTICHE E DIGITALI

ASSISTENZA QUOTIDIANA

Reattività di risposta alle richieste dei clienti, senza appesantire l'azienda.

Filtraggio dei contatti in fase di pre-quotazione

TRATTATIVA

Assistenza nella trattativa diretta attraverso la figura del WebiExport Manager

AZIONE DI RICERCA DI OPPORTUNITA'

Ricerca attenta per ogni categoria di RFQs

Invio di almeno 3/5 RFQs ogni settimana per cliente

GESTIONE DELLE CAMPAGNE

Lancio Campagne KWA con settaggio aggiornato settimanalmente delle kw più digitate ogni 7 giorni

IL WEBIEXPORT MANAGER GARANTISCE:



I VANTAGGI della soluzione webiexport

	FIERA FISICA	WEBIEXPORT
Durata	Pochi Giorni	7/7 h24
Spese di Iscrizione	\$\$	\$\$
Spese di Gestione	\$\$	\$
Spese di Marketing Digitale	Variabile	Variabile
Spese di Marketing Fisico	\$\$	NESSUN COSTO
Spese di Viaggio	\$\$	NESSUN COSTO
Spese di Allestimento	\$\$	NESSUN COSTO
Costo Personale dedicato	\$\$	NESSUN COSTO
Logistica Merce da portare in fiera	\$\$	NESSUN COSTO

ALCUNI NOSTRI CLIENTI

Webidoo



MOLINARI



DalColle



Parmareggio



Cocoon



Tradimalt
enjoy your building

caffè
De Roccis



MONTENEGRO
QUALITÀ ITALIANA, DAL 1885



ursini



BORGONO
ALLA RICERCA DELLO "SPIRITO"



bidoo



Social Selling SU

LinkedIn®



Perchè
LinkedIn ?

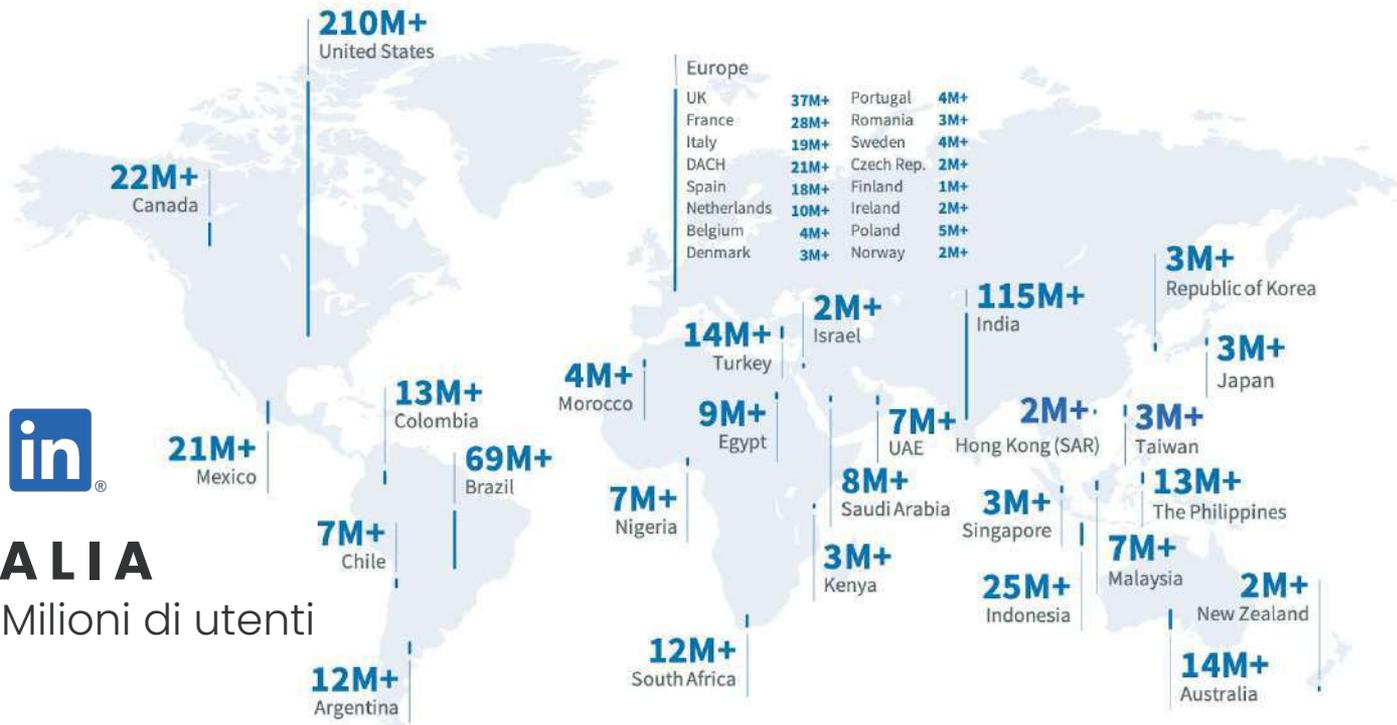


More than 985 million members in 200 countries and regions worldwide*



ITALIA

+19 Milioni di utenti



*Membership numbers are updated quarterly after Microsoft Earnings

Perchè LinkedIn ?

Tecnologia, internet e mobile hanno cambiato il modo in cui il cliente vive, sceglie, decide e compra.

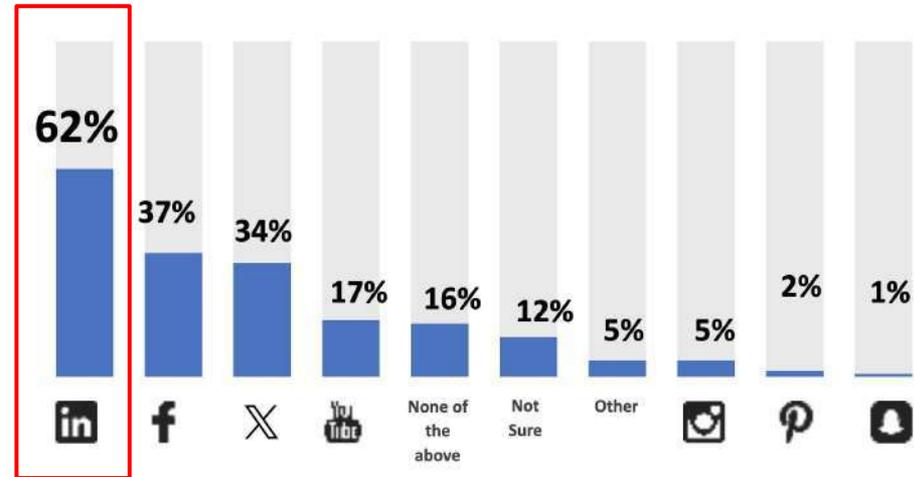
Le **aziende** e i **professionisti** che operano nel B2B ottengono benefici utilizzando strumenti come **LinkedIn** ed il **Social Selling**.

Questi strumenti permettono di raggiungere **obiettivi di business e di crescita** con **MAGGIORE EFFICACIA** e **VELOCITÀ** rispetto al passato.

Cos'è LinkedIn

LinkedIn è il social professionale perfetto per sviluppare relazioni ed accelerare il processo di vendita nel B2B

Quale Social genera più fatturato:



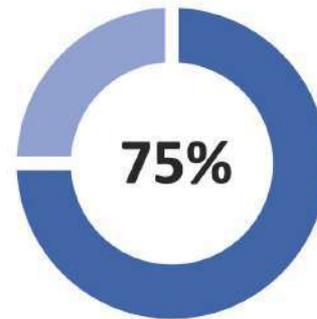
Scenario di mercato



Le vecchie tattiche non funzionano più

il 90% dei Decision Maker sostengono di non rispondere più alle chiamate a freddo

(Harvard Business Review)



I buyer usano i social media B2B

Ormai il 75% degli acquirenti B2B usa i Social Media per reperire informazioni e cercare fornitori (IDC)

3 motivi chiave di LinkedIn e il B2B

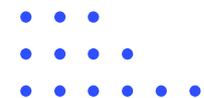
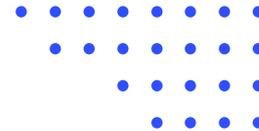
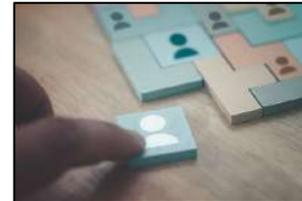
 La più grande community professionale (B2B)



 Brand Reputation e immagine aziendale (B2B)



 Attrarre talenti, Partner, Clienti (B2B)





Social **Selling**



Fare **Social Selling** significa, **creare e sfruttare il proprio brand personale professionale** per individuare le opportunità di vendita, valutare prospects, creare e valorizzare le relazioni con essi grazie alla condivisione di contenuti.

Cos'è il Social Selling?

Social Selling si tratta di:

- Una tecnica di vendita che fa leva sui social come fonte di informazioni per conoscere il tuo cliente potenziale e ottimizzare le interazioni successive che porteranno alla vendita;
- Un processo, che si occupa di ricercare, creare collegamenti e interagire con leads, prospect e clienti attraverso i social network per consolidare la relazione attraverso contenuti utili all'utente.



1. Targeting

Il profilo target (Buyer) e' definito con il cliente sulla base dei dati di LinkedIn, 985 milioni di profili professionali in tutto il mondo.



2. Connessione

Visita sul profilo del target e invio richiesta di connessione con messaggio personalizzato dal Profilo LinkedIn del cliente.

4. Lead Generation

L'utilizzo degli strumenti di LinkedIn, permettono di analizzare i comportamenti del target e di creare relazioni con l'obiettivo di chiudere un contatto e profitto.

3. Conversazione

Conversazione con i profili in target connessi e invio di messaggi personalizzati con contenuti di valore. Utilizzo contenuti specifici per settore.



Soluzione

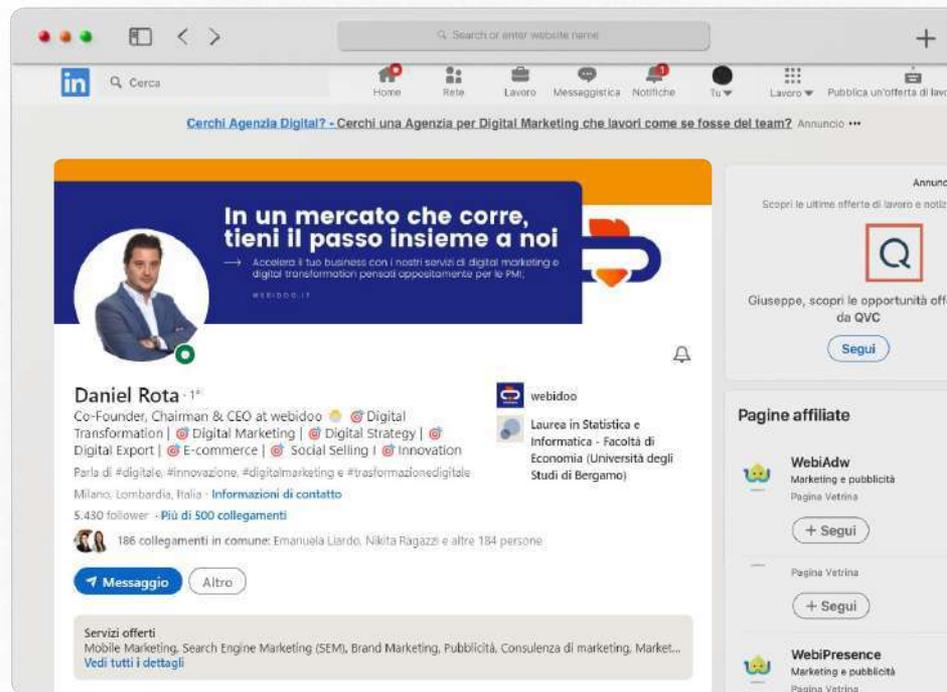
LinkedIn Key Person Page

Cos'è LinkedIn Key Person Page

Avere una **Professional Personal Brand** all'interno della più grande community professionale al mondo permette al **Professionista** e all'**imprenditore** di creare **relazioni di valore nel tempo** e di entrare in contatto con i potenziali nuovi clienti.

A cosa serve?

Creazione Professional Personal Brand e Social Reputation, creazione di Network Professionale in target.



Soluzione



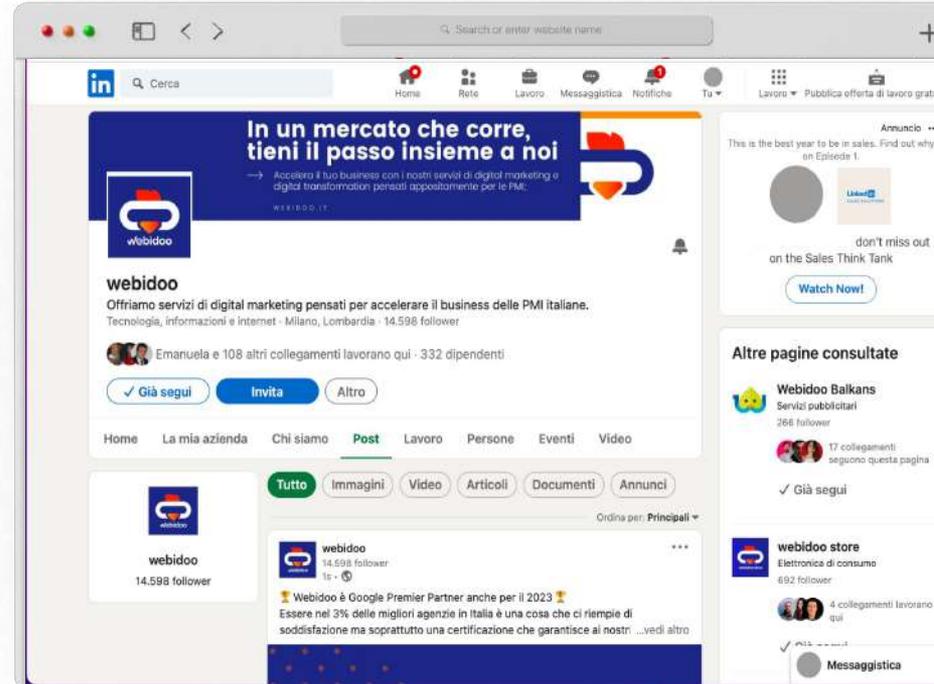
LinkedIn Company Page

Cos'è LinkedIn Company Page

Le Pagine LinkedIn offrono all'azienda l'opportunità di essere presente sul più importante social network professionale del mondo e di rendere la propria organizzazione più visibile e facilmente raggiungibile da altri professionisti e clienti in target.

A cosa serve?

Company Brand Reputation e attirare maggiori opportunità commerciali per l'azienda



Perchè ultimamente si parla così tanto di Intelligenza Artificiale ?



Raccolgono contenuti



ChatGPT



perplexity

Gemini



Creano contenuti

L'*AI* a supporto del marketing delle PMI

Quali sono le necessità di una PMI nel 2024?



sito web



social



AI



maps



CRM



recensioni



advertising

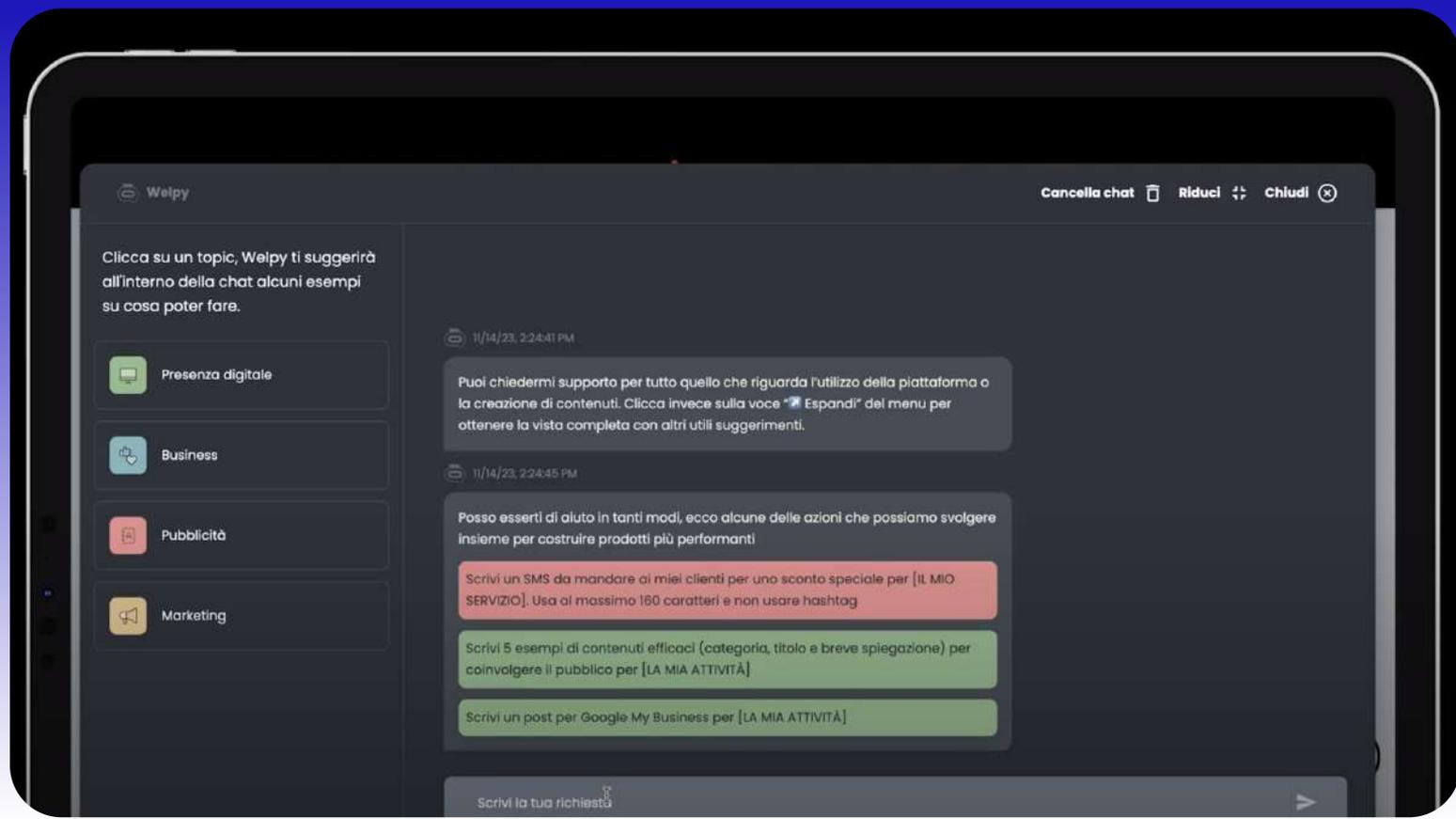


La prima piattaforma di Digital Marketing per le PMI

Il primo strumento per gestire direttamente le attività digitali del tuo business in modo **pratico, intuitivo e concreto.**



Un esperto di marketing sempre al tuo fianco.

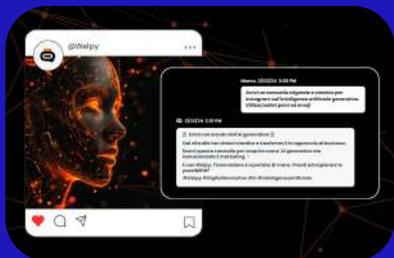


La prima **AI** per PMI e professionisti



Crea contenuti originali

Non hai tempo o poche idee per i tuoi contenuti? Crea in un lampo piani editoriali, post per i social, descrizioni prodotto per l'e-commerce, contenuti coinvolgenti per il sito web o copy persuasivi per le tue ads.



Costruisci relazioni durature

Mantenere relazioni forti e autentiche è la chiave del successo. Welpy in pochi secondi crea la risposta adatta per ogni messaggio, email o recensione che ricevi dai tuoi collaboratori e dai tuoi clienti.



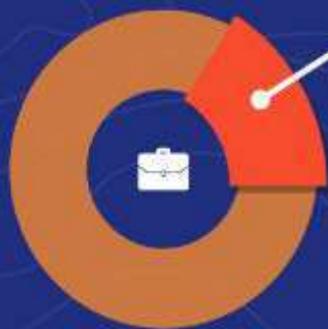
Crea strategie di successo

Che tu voglia generare una strategia multicanale per moltiplicare le vendite del tuo ecommerce, ottimizzare la tua strategia di marketing o aumentare la tua clientela. Welpy si adatta agli obiettivi della tua attività.



AI: La leva strategica per la crescita delle PMI

L'adozione dell'AI rappresenta una leva strategica per le PMI che desiderano migliorare le proprie performance aziendali. Secondo uno studio di McKinsey, le PMI che implementano almeno una tecnologia AI possono incrementare i profitti fino al 16%. Questo dato evidenzia come l'AI non sia solo un'opportunità tecnologica, ma un vero e proprio motore di crescita economica, capace di rendere le aziende più efficienti e competitive in un mercato in continua evoluzione



+ 16% Aumento dei profitti
per le PMI che adottano l'AI

Source: McKinsey & MIT Sloan Management Review

Il mondo è un mercato globale B2B

LinkedIn e **Alibaba** sono le **piattaforme B2B** per eccellenza per le aziende che desiderano connettersi con altre aziende e fare affari nel Mondo.

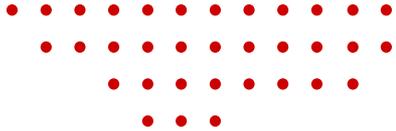
E grazie a JOOICE semplifichi la gestione del tuo marketing digitale.

 **Alibaba.com**® + **LinkedIn**®

 **jooice**



Alibaba + LinkedIn + Jooice



Con IC&Partners sviluppiamo accordi e relazioni in Italia e Polonia per supportare le imprese nel processo di internazionalizzazione e digitalizzazione. Come lo facciamo?

Proponiamo e organizziamo incontri one to one **gratuiti** con le aziende per un'analisi digitale e delle potenzialità B2B.

✓ Analisi Digitale (*report PDF*)

✓ Analisi Potenzialità B2B

✓ 1 ora di CONSULENZA sulla strategia di posizionamento aziendale





THANK YOU!



SPEAK

*Il Gruppo Bcc Iccrea a supporto
dell'internazionalizzazione
delle PMI*

Giuseppe Filiaci

*Responsabile estero e internazionalizzazione
Iccrea Banca S.p.A*



Il Gruppo BCC Iccrea a supporto dell'internazionalizzazione delle PMI

Caravaggio 28 novembre 2024

Giuseppe Filiaci, Responsabile Estero e Internazionalizzazione

Servizio Business International di Bcc Caravaggio

Bcc Caravaggio ha aderito all'accordo stipulato da Iccrea Banca con i due partners IC&Partners (per l'offerta dei servizi off-line a supporto dell'internazionalizzazione) e Webidoo (per i servizi digitali).

Bcc Caravaggio ha reso disponibile una Landing page dalla quale il cliente può segnalare la propria esigenza di consulenza



Solo con la compilazione di una «form» sulla Landing Page, il cliente ha la possibilità di usufruire di un'ora di consulenza gratuita per conoscere i servizi digital+export offerti da IC&Partners e Webidoo.



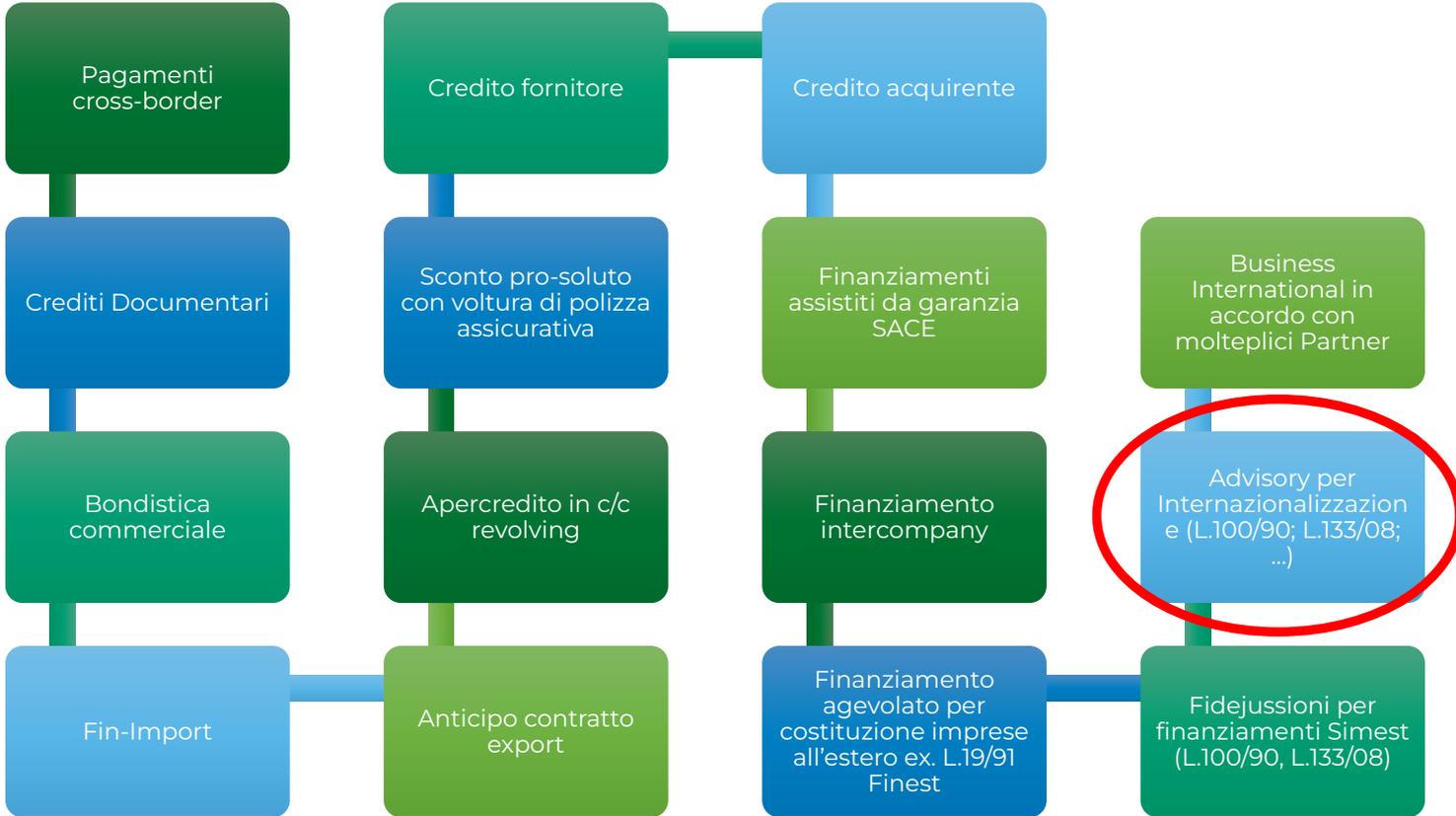
Richiedi fino ad 1 ora di consulenza gratuita

Nome e Cognome	Azienda
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Email *	Sito Web
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefono	Mi interessa
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Asserisco essere a conoscenza del servizio offerto da Iccrea e IC&Partners

Accetto l'offerta di consulenza escludendo da Iccrea, IC&Partners e Webidoo

Principali «prodotti Estero» del Gruppo BCC Iccrea



Advisory per «Finanziamenti Agevolati» per l'internazionalizzazione erogati da Simest

Finanziamenti agevolati a supporto delle «Imprese italiane» per «potenziare la propria presenza sui mercati esteri anche all'interno dell'UE»

FINANZIAMENTI AGEVOLATI

Transizione digitale ed ecologica

Fiere ed eventi

Inserimento mercati

E-commerce

Temporary Manager

Certificazioni e Consulenze

NEW

Potenziamento Mercati Africani

Tasso di riferimento UE (Novembre 2024)
4,45%

Tasso agevolato:
la Società potrà scegliere di richiedere il 10%,
o il 50% o l'80%
del tasso di riferimento

Cofinanziamento a fondo perduto: 10% per le aziende che rispettano determinati requisiti.
Il fondo perduto è elevato al **20%** per tutte le aziende con interesse nei mercati africani e con sede operativa al **Sud** (fatta esclusione per il prodotto Transizione Digitale).

E-commerce

Temporary Manager

Certificazioni & Consulenza

Destinatari

I finanziamenti sono dedicati alle **imprese italiane** di qualsiasi dimensione che abbiano **depositato almeno 2 bilanci relativi a 2 esercizi completi**

Importo

MAX 20% del fatturato medio biennio
Importo minimo Eur 10 mila
Piattaforma propria/terzi Eur 500 mila

MAX 20% del fatturato medio biennio
Importo minimo Eur 10.000,00
Importo Massimo Eur 500.000,00

Durata

4 anni, di cui **2 di pre-ammortamento**

Spese finanziabili

Creazione, sviluppo, miglioramento di piattaforma propria oppure utilizzo di una piattaforma di terzi;
Investimenti per Piattaforma propria/
Piattaforma di terzi;
Spese promozionali e di formazione relative al progetto.

- Almeno il 60% per Spese per prestazioni professionali del Temporary Manager
- Massimo il 40% per Spese connesse alla realizzazione del progetto elaborato con l'assistenza del Temporary Manager

Consulenze per individuazione mercati internazionali; certificazioni ambientali/prodotto; registrazione marchi; consulenze di innovazione tecnologica, di sostenibilità.
Max 20% per spese di supporto al progetto.

Incentivi e Premialità

Garanzia in funzione del rating.
Possibilità di ottenere una quota a **fondo perduto fino al 10% con un massimo di Eur 50.000,00** in funzione di specifici requisiti.
Il fondo perduto è elevato al **20%** per tutte le aziende con interesse nei mercati **africani** e con sede **operativa al Sud**

Erogazione

1° erogazione pari al 25% a titolo di anticipo
2° erogazione a saldo dell'importo rendicontato

Grazie per l'attenzione!

Per approfondimenti scrivere a: intnetworkmonitore@estero