

POR CREO FESR 2014-2020 - Azione 3.4.2 "Incentivi all'acquisto di servizi a supporto dell'internazionalizzazione in favore delle PMI" per la concessione delle agevolazioni a sostegno dell'export delle PMI toscane operanti nei settori del manifatturiero (sub azione a) ed a sostegno della promozione sui mercati esteri del sistema di offerta turistica toscana (sub azione b)

Periodo di realizzazione del progetto: giugno 2016 - gennaio 2018

Importo progetto: € 60.000,00

Tasso di cofinanziamento dell'Unione: 50%

Unità locale presso cui sono state realizzate le spese oggetto del progetto: Via XXV Aprile 86, 52048 Monte San Savino (AR) paese Italia

"Violi S.r.l. - Progetto finanziato nel quadro del POR FESR Toscana 2014-2020"

Titolo Progetto: **METALCHINA**

Le imprese Italmimpianti Orafi SpA, Tera Automation Srl e Violi Srl hanno costituito un Raggruppamento Temporaneo di Imprese (RTI) finalizzato alla realizzazione del progetto "**Metalchina**" con l'obiettivo di attuare una penetrazione commerciale del mercato cinese mediante una serie di azioni integrate, incentrate principalmente sulla realizzazione di una rappresentanza commerciale permanente, con l'apertura di un ufficio ad Hong Kong.

La Cina rappresenta attualmente il primo mercato per i costruttori italiani di macchinari industriali in generale, anche se negli anni è divenuto contestualmente anche il primo produttore al mondo; per cogliere le opportunità offerte dal mercato cinese le imprese hanno quindi ritenuto necessario essere presenti in loco sia per poter carpire le tendenze emergenti e le peculiarità della domanda cinese, sia per accorciare la distanza tra produttori e consumatori in termini logistico-commerciali e per prendere contatti con potenziali clienti attuando, di conseguenza, una promozione dei propri prodotti direttamente in loco.

Tutte le imprese del partenariato hanno partecipato a fiere internazionali di settore, in alcuni casi, direttamente presso il Paese obiettivo, ed in altri casi in altri Paesi. Le fiere sono infatti considerate uno strumento commerciale e di promozione aziendale di fondamentale importanza per lo sviluppo e l'affermazione del proprio marchio.

Il programma di internazionalizzazione ha infine comportato anche la realizzazione da parte di tutti i partner di progetto, di attività promozionali, che si sono concretizzate mediante la realizzazione di incoming, di attività promozionali all'estero e di azioni di comunicazione via WEB (occorre infatti premettere che ciascun partner ha deciso di attuare la propria strategia comunicativa come ha ritenuto più opportuno ricorrendo ad una attività piuttosto che ad un'altra).

Il progetto "Metalchina" si è rivelato di fondamentale importanza per le tre imprese partner che hanno avuto l'occasione per far conoscere il proprio prodotto nel mercato obiettivo e di per instaurare rapporti con nuovi potenziali clienti.

“Violi S.r.l. - Project co-financed under Tuscany POR FESR 2014-2020”

Project title: **METALCHINA**

The companies Italimpianti Orafi SpA, Tera Automation Srl and Violi Srl constituted a Temporary Grouping of Enterprises (in Italian: Raggruppamento Temporaneo di Imprese (RTI) in order to carry out the project “**Metalchina**”, aiming to establish themselves in the Chinese market through a series of integrated actions, mainly focusing on the settling of a permanent commercial representation with the opening of an office in Hong Kong.

China is at present the first market for Italian manufacturers of goldsmith machinery, although the country became over the years the first world producer, too; to seize all opportunities offered by the Chinese market the above companies deemed it necessary to be present on-spot, not only to detect new trends and the peculiar requirements of Chinese demand, but also to shorten the distance between producers and consumers from a commercial and logistic point of view and to contact potential customers to promote their products.

All the a.m. companies took part to International Fairs of the field in the target country as well as in other countries. In fact, Fairs are considered a key factor to develop their brands and make them successful.

Finally, the internationalization plan involved some promotional actions by all partners, such as incoming events, promotional activities abroad and commercial communications in the web (it is to be noted that each partner developed its own communication strategy, choosing autonomously the most appropriate ones in its view).

“Metalchina” project proved to be extremely important for all 3 partners, giving them the opportunity to promote their product in the targeted country and to establish commercial contacts with (potential) new customers.