



PROGETTO IL PONTE SRL

B2B SERVICES

CHI SIAMO

COSA FA PROGETTO IL PONTE

Costituita a fine 2014, Progetto Il Ponte ha come obiettivo **essere il riferimento delle PMI italiane** che vogliono espandere le loro attività nei nuovi mercati emergenti.

Forte delle **competenze del proprio staff** e delle **attività di networking** sviluppate in Italia e nei paesi di destinazione, vanta una **profonda conoscenza dei mercati target**:

- **sviluppo economico**
- **prospettive**
- **dinamiche che li caratterizzano**

LA MISSION

PERCHÉ NOI

Vogliamo **essere il partner di riferimento** per le attività di internazionalizzazione/export delle PMI Italiane.

e **divenire il “ponte” tra la crescente richiesta di prodotti/servizi di qualità dei nuovi mercati e l’offerta delle PMI Italiane.**



COME AVVICINARSI AI NUOVI MERCATI

Un dato di fatto

- I nuovi mercati dell’area Africana sono sempre più alla ricerca di prodotti di qualità “made in Italy”.
- Le PMI italiane oggi non stanno investendo in modo strutturato in attività di internazionalizzazione.



Promuovere l’ incontro di due esigenze

Progetto il Ponte SRL

Via Pier della Francesca 26, Trezzano sul Naviglio, 20090, Milano

P.IVA 08769190961 N. REA MI – 2047596

Tel: 024451688 Fax: 0248461082



WIN/WIN STRATEGY

Dall'esistenza di queste due esigenze complementari e dall'attuale difficoltà delle PMI italiane ad investire in attività di internazionalizzazione, nasce la nostra proposta di fornire servizi disegnati sulle **esigenze di Buyers esteri** che possano **veicolare i prodotti/servizi delle PMI** interessate ad attività di internazionalizzazione **a basso rischio e basso costo.**



SERVIZI DI ACCOMPAGNAMENTO: I B2B MEETING

Per rispondere a queste esigenze, Progetto il Ponte, propone i B2B MEETING realizzati a partire da quelle esigenze di prodotti/servizi dei paesi target che possono essere efficacemente e velocemente soddisfatte dall'eccellenza delle nostre PMI.



Sono quindi servizi di accompagnamento, "ponte" tra le esigenze dei mercati esteri e le PMI interessate a **espandere o intraprendere attività di internazionalizzazione.**

Organizzati nella forma di **incontri diretti in Italia** tra Buyers provenienti dai vari Paesi e le aziende italiane, i B2B MEETINGS sono mirati alla finalizzazione di accordi commerciali tra le parti.

I NOSTRI FATTORI DIFFERENZIANTI

Per essere **certi dei risultati** che ci prefiggiamo di ottenere dai B2B Meeting **operiamo sia dal lato dei Buyers che dal lato delle Aziende italiane.**

Dal lato dei Buyers, insieme ai nostri partner in Italia, pre-selezioniamo le Aziende italiane target in modo da garantire incontri con Aziende che offrono prodotti di qualità con livelli di prezzo e capacità produttive più che adeguate a rispondere ai requisiti di mercato.

Dal lato delle Aziende italiane, grazie ai nostri referenti e partner e grazie alle collaborazioni ed al supporto fattivo di ministeri, ambasciate ed enti istituzionali nei Paesi di destinazione, operiamo una pre-selezione dei Buyers in modo da assicurare incontri con potenziali clienti realmente interessati a perseguire obiettivi di business nel breve tempo.

Per le Aziende italiane **altri notevoli vantaggi:**

- Modalità operativa, solitamente riservata e resa accessibile alle aziende di grandi dimensioni dai canali istituzionali, che viene così resa disponibile anche alle PMI con prodotti validi e di qualità;
- Possibilità di avviare o rafforzare l'export aziendale su un nuovo mercato con potenzialità ancora inesprese e con grandi opportunità da cogliere;
- Possibilità di entrare a far parte di un gruppo selezionato di aziende che aderiscono di ad un "sistema" con vantaggi di lungo periodo: non proponiamo una vendita spot, ma un rapporto che diventa continuativo e di vera penetrazione su nuovi mercati.
- Possibilità di realizzare un progetto di export con bassi rischi e costi ridotti

Progetto il Ponte SRL

Via Pier della Francesca 26, Trezzano sul Naviglio, 20090, Milano

P.IVA 08769190961 N. REA MI – 2047596

Tel: 024451688 Fax: 0248461082



I B2B MEETINGS

Consistono in incontri, presso la sede dell'Azienda o in luoghi comunque prossimi, tra Buyers e PMI con focus sulle trattative commerciali.

Durante l'incontro della durata di max 2 ore l'Azienda presenterà se stessa ed i propri prodotti; nei giorni immediatamente successivi incontrerà il/i Buyer/s che avranno manifestato interesse per avviare concrete trattative e chiudere le operazioni di vendita.

L'Azienda sarà costantemente affiancata dai consulenti di Progetto il Ponte srl e potrà avvalersi di società specializzate nella consulenza in materia di tecnica del commercio internazionale, per una corretta costruzione e gestione dell'intera operazione, dall'analisi delle principali condizioni di vendita fino all'incasso definitivo, così da minimizzare anche i rischi finanziari.

Caratteristiche:

- Numero di Buyers: 4-6
- Numero di Aziende italiane: 4-6
- Durata del tour 3-4 gg

Progetto il Ponte ha la responsabilità di:

- Raccolta delle esigenze dei Mercati Esteri
- Selezione Buyers e loro certificazione tramite la nostra rete di referenti locali
- Certificazione delle PMI target per gli incontri B2B
- Organizzazione del tour in Italia.
- Predisposizione della scheda Paese di provenienza dei Buyers
- Predisposizione delle schede di presentazione per ciascun Buyer partecipante
- Affiancamento durante gli incontri

Inoltre offriamo ulteriori servizi, in affiancamento con i nostri partners, riguardanti:

- assistenza nell'accordo commerciale fra le parti per la definizione dei termini di resa delle merci INCOTERMS e la forma di pagamento più cautelativa;
- assistenza ed eventuale relazione con i soggetti terzi coinvolti nell'operazioni di vendita (compagnie di assicurazione, spedizionieri, società di ispezione, CCIAA, banche estere, etc);
- assistenza nella produzione dei documenti, in particolare qualora la forma di pagamento prescelta sia Lettera di Credito o incasso documentario;
- analisi dei documenti prodotti da terzi (per es. Eur1, ATR, Certificati di Assicurazione, Certificati di Ispezione, ecc.) dove non è possibile produrre bozze;
- eventuale individuazione di strumenti di garanzia del credito, di tipo assicurativo e/o bancario;
- eventuale gestione del contenzioso con la banca in merito a discrepanze, normative, ecc.

Progetto il Ponte SRL

Via Pier della Francesca 26, Trezzano sul Naviglio, 20090, Milano

P.IVA 08769190961 N. REA MI – 2047596

Tel: 024451688 Fax: 0248461082



AREE DI MERCATO E PAESI INDIRIZZABILI

Aree di Mercato

- Agroalimentare
- Arredamento
- Edilizia
- Moda e Tessile
- Macchinari industriali (edilizia, agricoltura, ecc.)
- Sport e formazione
- Cosmesi

Paesi oggi indirizzabili

- Costa d'Avorio
- Burkina Faso
- Zimbabwe
- Ghana
- Mozambico
- Angola
- San Tomé e Principe
- Camerun

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Cristine Mariam Scandroglio

PR and Communication Manager

c.scandroglio@progettoilponte.com

Fabrizio Avanzini

General Manager

f.avanzini@progettoilponte.com

Daniele Magni

Marketing Manager

d.magni@progettoilponte.com

Progetto il Ponte SRL

Via Pier della Francesca 26, Trezzano sul Naviglio, 20090, Milano

P.IVA 08769190961 N. REA MI – 2047596

Tel: 024451688 Fax: 0248461082