



**ENTRY STRATEGY:
Incontri d'affari in Marocco
(Casablanca, 1-4 aprile 2019)**



Prot. 33/2019/MC
Padova, 29 gennaio 2019

ALLE AZIENDE INTERESSATE
L O R O S E D I

- ENTRY STRATEGY**
- SUPPORT SERVICES**
- TRAINING EXPERIENCE**

Nell'ambito dei servizi di accompagnamento delle imprese all'estero, **Promex** - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Padova - in collaborazione con l'ufficio **ICE di Casablanca**, organizza l'iniziativa **"Entry strategy: incontri d'affari in Marocco (Casablanca, 1-4 aprile 2019)"**.

Come sarà organizzata l'iniziativa

Per ogni azienda partecipante, con il supporto dell'ufficio Ice di Casablanca, sarà fissata un'agenda **personalizzata di business meetings** con operatori locali preselezionati. Gli incontri verranno organizzati direttamente **presso le sedi delle controparti locali** e per ogni azienda partecipante verrà messo a disposizione un **servizio di auto con autista**.

In primis verrà effettuata una **pre-indagine prodotto/mercato** per verificare se il prodotto/servizio offerto dall'azienda può essere di interesse per il mercato locale. Se **l'esito della preverifica** sarà **positivo**, ovvero, esistono controparti interessate ad approfondire la conoscenza dell'azienda e/o ad un incontro, si procederà **all'organizzazione dei B2B**.

Settori coinvolti

Subfornitura meccanica, packaging e labelling, edilizia (HVAC , porte, serramenti, rubinetti, ecc.) refrigerazione, ambiente, arredo (mobili e accessori). *Si potranno prendere in considerazione anche aziende di altri settori, previa verifica con i partner organizzativi in loco.*

Programma generale

Lunedì 1 aprile: Arrivo Casablanca e sistemazione in hotel.
Giornata a disposizione

Martedì 2 aprile: Mattino: briefing con il responsabile dell'ufficio ICE locale, consegna delle agende definitive e partenza per gli incontri individuali d'affari, secondo un'agenda pre-organizzata di appuntamenti, presso le aziende locali selezionate. Serata a disposizione.

Mercoledì 3 aprile: Proseguimento incontri individuali d'affari secondo un'agenda pre-organizzata di appuntamenti, presso le aziende locali selezionate. Serata a disposizione

Giovedì 4 aprile: Rientro in Italia



**Piazza Insurrezione
XXVIII Aprile '45 1/A
35137 Padova (Italy)**

tel.: +39 049 8208320
info@pd-promex.it
www.pd-promex.it

GOOGLE MAPS





Costi

La quota di partecipazione per ogni delegato aziendale è pari ad € **1.950,00 + IVA** e comprende:

- Attività di pre-indagine profilo aziendale/mercato anche tramite appuntamenti telefonici/skype con ufficio ICE in loco;
- Ricerca e selezione partner;
- Organizzazione generale dei business meetings e di tutti gli aspetti logistici connessi;
- Preparazione e realizzazione delle agende individuali degli incontri;
- Assistenza per tutta la durata dell'iniziativa;
- Trasferimenti in auto durante i business meetings presso le aziende locali a **Casablanca** (2-3 aprile – servizio per 8 ore);
- Sistemazione in hotel a Casablanca in camera singola con colazione (*check in 1 aprile - check out 4 aprile – tot. 3 notti*)

ATTENZIONE: Tutto ciò che non è espressamente previsto nelle suddette voci sarà a carico dei partecipanti (es. servizio interpretariato, costi extra per auto per incontri fuori Casablanca, voli, vitto ecc).

Promex può organizzare (su preventivo) per le aziende interessate altri servizi integrativi (voli, transfer da/per aeroporto in loco ecc.) su richiesta

Come partecipare

Per partecipare è necessario **entro e non oltre il 18 febbraio 2019** trasmettere a Promex via e mail (info@pd-promex.it) la seguente documentazione:

- A. il **modulo di adesione** allegato, debitamente compilato e controfirmato per accettazione;
- B. **L'attestazione dell'avvenuto pagamento** relativo all'anticipo della quota di partecipazione pari a € 975,00 + IVA. Il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario intestato a Promex, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Padova, presso Cassa di Risparmio del Veneto – Gruppo Intesa San Paolo - IBAN IT 42 R 030 6912 1171 0000 0002 426;
- C. il **modulo company profile**, allegato, necessario per la ricerca e selezione partner in loco;
- D. una **presentazione in pdf** (non superiore a 1.5 MB) in inglese o in francese della vostra azienda (2/3 pagine con foto prodotti);

L'indagine prodotto/mercato sarà effettuata solamente quando perverrà tutta la documentazione richiesta unitamente all'attestazione dell'avvenuto pagamento relativo all'anticipo pari ad € 975,00. + IVA.

Si richiama l'attenzione su quanto segue:

Una volta effettuata l'indagine prodotto/mercato da parte dei referenti in loco, sarà comunicato l'esito relativo a ciascuna ditta.

- ⇒ In caso di esito negativo dell'indagine, invieremo comunicazione relativa e provvederemo a restituire l'anticipo versato;
- ⇒ In caso di esito positivo dell'indagine, inoltreremo conferma della Vostra partecipazione con richiesta del saldo della quota di partecipazione.

L'adesione alla missione è vincolante nella misura in cui la verifica preventiva dell'indagine prodotto/mercato effettuata dal referente organizzativo in loco dia esito positivo (cfr. punto n. 3 del modulo di adesione).

Documenti di viaggio

Per recarsi in Marocco è obbligatorio il **passaporto con una validità residua di 6 mesi.**

http://www.viaggiare Sicuri.it/paesi/dettaglio/marocco.html?no_cache=1

Vi segnaliamo che la missione è limitata ad un **numero massimo totale di 10 aziende.**

Nell'accettazione delle richieste si terrà conto della disponibilità dell'azienda di un sito in inglese e/o francese e dell'ordine cronologico di arrivo delle adesioni.

Per ulteriori informazioni

Contattare Malvina Cerantola : tel. 049 8208323 – e-mail: m.cerantola@pd-promex.it.



Piazza Insurrezione
XXVIII Aprile '45 1/A
35137 Padova (Italy)

tel.: +39 049 8208320
info@pd-promex.it
www.pd-promex.it

GOOGLE MAPS

