



WEBINAR MECCANICA ITALIANA IN NORD AMERICA

**SESSIONE DI APPROFONDIMENTO
CON UFFICIO ICE CHICAGO**

Marzo 2021



PACK EXPO

Las Vegas NV, settembre 27-29, 2021

Settore: tecnologie per imballaggio



FABTECH 2021

Chicago IL settembre 13-16, 2021

Settore: stampaggio, lavorazione metallo, saldatura e finissaggio



ISSA 2021

Las Vegas NV, novembre 15 - 18, 2021

Settore: macchine per la pulizia



INTERWIRE

Atlanta GA ottobre 26-27, 2021

Settore: tecnologie per fili e cavi



MOTOR BELLA

Detroit MI, Settembre 21-26, 2021

The North American International Auto Show (NAIAS)

Settore: industria automobilistica



COVERINGS

Orlando FL luglio 7 - 9 2021

Settore: piastrelle e rivestimenti, macchine per la lavorazione della pietra e della ceramica



SERVIZI PER CONOSCERE *gratuiti*

Info generali e di primo orientamento
 Notizie dal mondo (*on-line*)
 Note informative sui mercati (*on-line*)
 Opportunità' commerciali (*on-line*)
 Schede prodotto (*on-line*)
 Il tuo prodotto sul mercato
 Profili operatori esteri
 Elenchi professionisti locali
 Statistiche di commercio estero (*on-line*)
 Statistiche personalizzate
 Ricerche di mercato
 Soluzione di controversie
 Partecipazione a gare

SERVIZI PER CRESCERE *a preventivo*

Informazioni riservate su imprese estere
 Organizzazione *business tour* in Italia
 Organizzazione di eventi, partecipazioni a manifestazioni promozionali
 Ricerca clienti e *partner* esteri e organizzazione incontri d'affari (*)
 Ricerca investitore estero e organizzazione di incontri (**)
 Utilizzo strutture ICE-Agenzia (**)

(*) *gratuito per imprese fino a 100 dipendenti*

(**) *gratuito per imprese fino a 100 dipendenti per un massimo di 3 giorni all'anno*

SERVIZI DI CONSULENZA AVANZATA

Servizi di supporto alle imprese nei seguenti ambiti.

1. Investimenti all'estero, consulenza strategica e comparazione sussidi e incentivi nei territori di interesse
 2. Ricerca di personale *in loco* e reperimento di locali, edifici, terreni
 3. Piani di comunicazione sui media esteri
- Altri servizi specializzati definiti d'intesa con il cliente

Assistenza in Fiera

Allestimento e organizzazione padiglione italiano

Cliente: AICA

Obiettivo: Organizzazione padiglione durante la fiera di SEMA a Las Vegas, Nevada

Risultato:

1.800 espositori,
140 paesi rappresentati
71.000 buyers
Aziende italiane presenti: ~35 di cui 10 con ICE

Ricerca Partner Esteri

Analisi di settore, Ricerca aziende target, contatto con dirigenti senior per verificare la compatibilità dell'azienda USA con il cliente italiano

Cliente: FASP Automotive seats Srl, 37 dipendenti, sales 2018 Euro 11M. Presente in Europa, Giappone, Corea del Sud, Australia, Middle East

Obiettivo: rafforzamento sul mercato USA tramite ricerca nuovi partners commerciali

Risultato: In via di negoziazione 2 contratti di fornitura con un'azienda US leader nel settore ambulanze e trasporto disabili (550 dipendenti sales \$128M) e una nella produzione di sedie da ufficio e sedili per stadi (500 dipendenti, sales \$110M) D&B source sales estimates

Digital marketing consulting

Analisi del sito web, e materiali marketing per linguaggio, SEO, e social media outreach

Cliente: Azienda operante nel settore manifatturiero di tecnologie avanzate per componenti automobilistici

Obiettivo: Adattare la strategia di marketing digitale del cliente al mercato americano. Indicazioni di modifiche da implementare al sito web

Risultato: Aumentare il numero di visitatori al sito web del 15%

Consulenza avanzata

Progetto Manufacturing TO-USA promosso dalla Camera di Commercio di Torino

Cliente: Camera Commercio Torino
Partecipanti: 10 aziende italiane operanti nei settori: automobilistico e componenti, automazione industriale, macchine utensili, strumenti per macchinari industriali per la lavorazione del metallo, macchinari per microbirrifici

Obiettivi;

1-Preparare e livello formativo le aziende italiane ad approcciare il mercato americano

- Ricerche di mercato ad hoc
- Webinar tecnici settoriali

2-Accompagnare le aziende nella penetrazione del mercato

- Ricerca partners e incontri B2B

Risultato: Trattative per un contratto di agenzia con una società USA. Trattativa per un contratto di fornitura con un'azienda manifatturiera

“Gli interventi di supporto alla ripresa e di riposizionamento strutturale sui nuovi mercati, richiedono un’accelerata transizione verso il digitale”

Carlo Ferro, Presidente dell'ICE

I servizi di ICE Chicago per il *marketing digitale*

- Campagne su *social media* e gestione di pagine di eventi o altre iniziative
- Revisione e adattamento di siti web e materiale di comunicazione
- Analisi e programmazione di *marketing digitale*
- Analisi del messaggio
- Assistenza per lo sviluppo di *stand fieristici* virtuali presso le principali fiere e conferenze
- Opportunità di inserimento nei portali settoriali dell'ICE come www.machinesitalia.org per i beni strumentali
- Redazionali nelle pubblicazioni digitali e cartacee dell'ICE, come la rivista Machines Italia diffusa a oltre 200.000 lettori operatori del settore



L'Ufficio di Chicago ha pubblicato sul sito ICE un *dossier* su piattaforme digitali e commercio elettronico B2B negli Usa intitolato [“Covid-19 and B2B trade shows in the USA: demise or acceleration?”](#) (richiesta registrazione gratuita)



April 2020

L'argomento

Nel 2019-20 l'ICE ha condotto un'ampia indagine presso **60** aziende manifatturiere (**41** statunitensi e **19** italiane) in Illinois, Indiana, Iowa, Michigan, Ohio e il Wisconsin, sulla base di un progetto presentato dall'Ucimu, per valutare la fattibilità di un centro di formazione sulla tecnologia italiana negli Usa

I risultati principali dello studio

Secondo l'ICE il Midwest offre una posizione favorevole per un centro di formazione, in quanto da solo rappresenta il **21,6%** del totale della produzione manifatturiera statunitense e ha una numerosa forza lavoro manifatturiera

- Il **73%** degli intervistati concorda sul fatto che la formazione incentrata sulle macchine è importante o molto importante per le operazioni dell'azienda
- Oltre il **55%** delle aziende intervistate non ha una politica di formazione ufficiale ma il **66%** segue da vicino i bisogni e ne programma la soddisfazione

Degli intervistati che lavorano in imprese con programmi di formazione strutturati

- oltre il **70%** preferisce la formazione interna, perlopiù *on the job*
- il **57%** dichiara di utilizzare almeno una volta all'anno un istruttore esterno
- il **55%** utilizza una sala presso l'azienda per la formazione
- il **38%** invia i dipendenti ai centri esterni di formazione

Consulta lo studio, pubblicato a marzo 2021 e intitolato ["Italian Knowledge Center"](#) (richiesta registrazione gratuita)