



Camera di Commercio
Pavia



Fondo Nazionale Politiche Migratorie 2022



UNIONCAMERE

Progetto FUTURAE 2: Programma Imprese Migranti



IMPRENDITORI EXTRAORDINARI

L'Italia delle imprese è sempre più multietnica.



IL MERCATO DI RIFERIMENTO NAZIONALE ED ESTERO

24 MAGGIO 2024 ORE 9-13

Per mercato di riferimento (in inglese target market) si intende un certo tipo di mercato al quale rivolge la propria offerta nazionale o estera di beni o servizi.

È il risultato di un processo, dopo aver effettuato ricerche di mercato, segmentazione e aver individuato il target a cui si vuole rivolgere l'offerta.

A chi è rivolto?

Il focus è dedicato ad imprenditori e aspiranti imprenditori migranti o di origine migratoria che sono in procinto di avviare un'attività d'impresa in provincia di Pavia, Bergamo, Brescia, Como, Cremona, Lecco, Mantova, Sondrio, Varese e hanno aderito al progetto "Futuræ: programma imprese migranti".

Programma

- Il mercato di riferimento: il "campo di gioco" dell'area commerciale nazionale o estera
- Per vendere in un mercato occorre avere:
 - un buon prodotto stando attenti che sia adatto al mercato
 - la strategia giusta
 - un'organizzazione efficiente
 - una buona gestione del marketing e delle vendite.
- Per capire come sia strutturato il mercato, occorre esaminare quattro importanti punti di vista:
 - I clienti nazionali o esteri
 - chi sono i nostri potenziali clienti interessati all'acquisto
 - quali sono le loro esigenze.

- I concorrenti nazionali o esteri:
 - chi sono i competitor; numerosità e caratteristiche
 - che cosa offrono.
- evoluzione della concorrenza: Com'è cambiato il panorama dei concorrenti negli ultimi anni? Quali variazioni sono immaginabili nel prossimo futuro?
- I fornitori nazionali o esteri:
 - problemi e rischi
 - vantaggi e svantaggi.
- Le strategie nazionali o estere
 - I macro obiettivi prefissati dall'imprenditore e/o dalla governance aziendale e il modo in cui si intende perseguirli, mantenendo per lo più un'ottica di medio-lungo periodo
 - strategia di differenziazione: la differenziazione dall'offerta rispetto a quella dei propri competitor
 - strategia di leadership di costo: il perseguimento di vantaggi di costo.

Docente: Dott. Alejandro Palladino

Durata e sede

Il 24 maggio 2024 dalle ore 9.00 alle ore 13.00 (4 ore) sia presso la sede della Camera di Commercio di Pavia in Via Mentana N.27 sia in modalità online sulla piattaforma Zoom.

Modalità di partecipazione

La partecipazione al corso è gratuita.

*Il corso fa parte delle iniziative del programma FUTURAE 2, promosso da Unioncamere e finanziato dal Fondo Nazionale

Politiche Migratorie del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali - CUP E82E22001300001

L'iscrizione si intende perfezionata con la compilazione del form on-line entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

La rinuncia al corso dovrà essere comunicata via mail all'indirizzo paviasviluppo@pv.camcom.it entro 2 giorni dall'inizio dello stesso, pena l'esclusione dalle successive iniziative di orientamento gratuite per l'anno in corso. Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo. Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di n. 5 partecipanti e con un numero massimo di 20 partecipanti.

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di iscritti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore.

[Iscriviti](#)