

ALLEGATO C

**SEZIONE PROMOZIONE
AMBITO SERVIZI E CONTRIBUTI
ARTT. 20-21-24-24bis L.P. 6/1999**

Fondo per lo sviluppo dell'economia trentina,
art. 33, L.P.N. 6/1999

Sezione promozione, qualificazione e incentivi
Ambito servizi e contributi

PIANO TRIENNALE 2020-2022

Anno 2020

1. Premessa generale

Inquadramento normativo

Trentino Sviluppo, agenzia di sviluppo territoriale, gestisce le attività che la Provincia, in forza di legge o di specifico affidamento, le assegna secondo quanto previsto dallo Statuto societario. In particolare, la Società ha per oggetto l'espletamento nei confronti della Provincia autonoma di Trento di attività strumentali al sostegno, allo sviluppo e alla promozione, in Italia e all'estero, delle attività economiche in Trentino, operando in attuazione delle direttive e dei programmi della Provincia stessa, in esecuzione delle disposizioni di legge provinciale e in forza di specifiche convenzioni attuative. La Società opera con fondi assegnati dalla Provincia o utilizzando per mandato fondi della stessa, alle condizioni e regole stabilite nelle leggi, direttive e convenzioni attuative.

Presso Trentino Sviluppo, è costituito il **"FONDO PER LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA TARENTINA"** di cui all'art. 33 della Legge 6 articolato nelle seguenti Sezioni:

- a) *"Interventi di sistema a supporto delle imprese trentine"*
- b) *"Attività di marketing turistico-territoriale"*
- c) **"Interventi di promozione e qualificazione delle attività economiche ed incentivi alle imprese"**, di cui agli artt. 20, 21, 24 e 24 bis della Legge 6, 17 della Legge 11, 23 della Legge 7, 25 della Legge 14 e 10 della

Legge 10, di seguito per brevità denominato **"Sezione Promozione, Qualificazione ed Incentivi"**;

La Società è responsabile della **corretta gestione del Fondo e dell'utilizzo delle risorse assegnate allo stesso, nonché dell'attuazione dell'attività nel rispetto delle disposizioni delle leggi** sopra richiamate, **della Convenzione Quadro (P.A.T. - T.S.), delle direttive fissate dalla Giunta provinciale nonché degli Indirizzi di cui al comma 2 dell'art. 33 della Legge 6** (denominati **"Indirizzi"**).

Inoltre, Trentino Sviluppo gestisce, [ai sensi dell'art. 33, comma 3, lettera e bis) della Legge 6], nell'ambito della Sezione Promozione, Qualificazione ed Incentivi, gli aiuti alla nuova imprenditorialità di cui agli artt. 8 (aiuti specifici per la nuova imprenditorialità) e 24 quater (aiuti alla nuova imprenditorialità femminile e giovanile) della Legge 6, affidati alla Società ai sensi dell'art. 33, comma 9 bis, della l.p. n. 3/2006, secondo i criteri e le modalità di applicazione della legge fissati dalla Giunta provinciale.

La Società provvede alla gestione del Fondo sulla base di un **PIANO TRIENNALE** degli interventi, articolato nelle Sezioni sopra indicate. Il Piano Triennale è scorrevole ed è corredato da un quadro di dettaglio per la prima annualità nonché, se

richiesto, anche per la seconda e terza annualità. Le singole Sezioni del Piano, o i singoli ambiti, possono essere oggetto di aggiornamento e approvazione anche nel corso dell'anno; le risorse assegnate e non utilizzate nell'annualità precedente costituiscono risorse da reimpiegare nel nuovo piano o nei suoi aggiornamenti soggetti ad approvazione.

La Società, sulla base di proprie valutazioni di massima e in accordo con impegni programmatici assunti dalla Giunta provinciale, formula la proposta di Piano triennale e i suoi eventuali aggiornamenti, tenendo conto delle risorse disponibili e nel rispetto delle eventuali specificità procedurali. Le valutazioni di massima considerano, in particolare, le informazioni disponibili circa l'efficienza e la sostenibilità finanziaria degli interventi previsti.

Per quanto concerne la **Sezione Promozione, Qualificazione ed Incentivi**, focus del presente documento, è suddivisa nei seguenti ambiti:

- a) Servizi**
- b) Brevetti**
- c) Professioni**
- d) Contributi**

L'interesse del presente documento ricade principalmente sull'Ambito servizi e sull'Ambito contributi.

a) Azioni in Ambito servizi

Trentino Sviluppo, allo scopo di attivare il tessuto produttivo locale, qualificare e mantenere sul territorio iniziative economiche imprenditoriali aventi sede e/o unità produttiva in provincia di Trento, attua le seguenti azioni, raggruppate nel piano in macro-voci:

- a) progetti specifici di formazione e qualificazione imprenditoriale di tipo manageriale, qualora le norme di legge vigenti lo permettano, con precedenza a iniziative a favore di soggetti che intendono avviare per la prima volta una piccola o micro impresa, nonché di imprese esistenti delle quali divengono titolari, a qualsiasi titolo, soggetti in precedenza non imprenditori; tali progetti possono comprendere l'affiancamento di imprese leader di settore, ovvero di esperti e di società di consulenza di comprovata esperienza aziendale, detto "tutoraggio";
- b) uno sportello di accoglienza, assistenza e indirizzo per la nuova imprenditoria interessata anche al fine di fornire informazioni ai soggetti interessati sulle agevolazioni previste dalla normativa comunitaria, statale e provinciale nei diversi settori economici;
- c) assistenza agli imprenditori o a quanti intendano avviare un'impresa nei rapporti con le pubbliche amministrazioni;
- d) assistenza tecnica agli imprenditori o a quanti intendano avviare un'impresa nella progettazione di iniziative economiche;

- e) promozione di nuove iniziative economiche mediante la ricerca di imprenditori interessati;
- f) assistenza tecnica ai suddetti imprenditori;
- g) divulgazione, anche mirata per settore e/o categoria professionale, delle opportunità offerte dal territorio trentino, dal sistema economico locale nonché gestione delle attività di animazione territoriale anche a supporto delle comunità e dei comuni;
- h) attuazione di progetti volti al rafforzamento e alla qualificazione delle piccole imprese e, in genere, dell'imprenditorialità locale anche tramite istruttorie e/o pareri tecnico-amministrativi rilasciati su richiesta della Provincia alla Provincia stessa, a sue società controllate o ad enti pubblici indicati dalla medesima, in una logica di sviluppo del territorio anche attraverso l'affiancamento specialistico alle sue varie forme istituzionali;
- i) l'assegnazione di premi di specializzazione o di aggiornamento a favore di diplomati, laureati o laureandi, anche al fine di agevolare il loro inserimento in aziende situate nel territorio provinciale.

Nell'Ambito servizi, inoltre, **vengono gestiti i contributi determinati ed erogati ai sensi degli artt. 8 e 24 quater della Legge 6**, nel rispetto dei Criteri di applicazione approvati dalla Giunta provinciale, affidati alla Società ai sensi dell'art. 33, comma 9 bis, della l.p. n. 3/2006.

d) Azioni in Ambito contributi

La Società utilizza i fondi di cui alla Sezione Promozione, Qualificazione ed Incentivi per l'erogazione dei contributi previsti dall'art. 24 bis della Legge 6 e relativi oneri di gestione ivi compresi quelli di cui al successivo comma 2. relativi all'istruttoria. Le modalità di concessione dei singoli contributi, previa istruttoria tecnico-amministrativa, sono definite dalla Provincia e sono gestite mediante l'attivazione di specifici bandi emanati, di norma, con cadenza periodica ovvero tramite procedura a sportello secondo i criteri che la Giunta provinciale adotta ai sensi di legge.

Di seguito si presenta il piano attività a valere sull'anno 2020.

Introduzione

Trentino Sviluppo, come scritto precedentemente, è l'agenzia di sviluppo del Trentino. Essa intende agire quale attore e regista dei principali macro ecosistemi caratterizzanti lo sviluppo economico del territorio e operare per rinforzare le traiettorie di ricerca e innovazione. Nello specifico, Trentino Sviluppo intende supportare e sostenere le imprese attratte e insediate nel territorio trentino, nei poli tecnologici e nei B.I.C.; prioritariamente saranno coinvolte:

- o **startup e scaleup** a carattere innovativo
- o **piccole medie imprese** maggiormente strutturate per seguire percorsi di sviluppo e consolidamento, servizi di filiera, internazionalizzazione, open innovation, partnership tecnologiche e industriali, ricerca e sviluppo. ...
- o **grandi imprese**, per attività di open innovation, ricerca e sviluppo, servizi di filiera anche per l'internazionalizzazione,

...

Le esigenze delle imprese saranno corrisposte con servizi specifici per ogni fase di sviluppo:

1. nascita (incubazione e startup)
2. crescita/sviluppo (servizi innovativi, servizi di carattere finanziario, ecc.)

3. strutturazione e consolidamento (supporto tecnologico, innovazione di processo, prodotto, mercato)
4. internazionalizzazione (servizi mirati per l'espansione sui mercati esteri)

Saranno, inoltre, progettati servizi per l'attrazione di imprese e investimenti a completamento di filiere produttive e tecnologiche.

L'insieme dei servizi offerti da Trentino Sviluppo saranno quindi sviluppati negli ambiti:

- o Incubazione e startup
- o ProM Facility
- o Internazionalizzazione
- o Attrazione e Location Management

A supporto dello sviluppo economico delle imprese stesse, le attività orizzontali svolte dal Marketing Strategico e dalla Comunicazione e Promozione.

Il contesto in cui opererà Trentino Sviluppo è quello tracciato dalle "Linee di indirizzo per lo sviluppo della ricerca scientifica e per l'innovazione in Trentino", elaborate dal Forum per la Ricerca: tecnologie trasversali e abilitanti e filiere di trasformazione specifiche. In particolare, le seguenti aree:

- tecnologie abilitanti e trasformazione digitale, manifattura avanzata
- agrifood, risorse naturali e bioeconomia
- tecnologie per la decarbonizzazione: idrogeno e batterie, edilizia e mobilità sostenibile, energie rinnovabili
- biotecnologie rosse e tecnologie per la salute e la sanità
- sport tech: filone orizzontale che raccoglie varie tecnologie sopra descritte

Tale documento definisce le "Linee di indirizzo per lo sviluppo della ricerca scientifica e per l'innovazione in Trentino", focalizzandosi su alcune tecnologie trasversali e abilitanti e alcune filiere di trasformazione più specifiche. In particolare, identifica come maggiormente rilevanti le seguenti aree:

- tecnologie abilitanti e trasformazione digitale, manifattura avanzata
- agrifood, risorse naturali e bioeconomia
- tecnologie per la decarbonizzazione: idrogeno e batterie, edilizia e mobilità sostenibile, energie rinnovabili
- biotecnologie rosse e tecnologie per la salute e la sanità
- sport tech: filone orizzontale che raccoglie varie tecnologie sopra descritte

MACROVOCI

BDG 2020

AMBITO SERVIZI

1	Macrovoce: "Attrattività"	
	Attrazione e Location Management	2.673.770,49
	ProM Facility	147.540,98
	Totale "Attrazione"	2.821.311,48
2	Macrovoce: "Nuova Impresa"	
	Incubazione e startup	402.786,89
	Finanza per l'impresa	0
	Totale "Nuova Impresa"	402.786,89
3	Macrovoce: "Internazionalizzazione"	
	Internazionalizzazione	504.098,36
	Totale "Internazionalizzazione"	504.098,36
4	Macrovoce: "Programmazione, Promozione e Servizi alle Imprese"	
	Marketing Strategico	535.509,49
	Comunicazione e Promozione	698.325,41
	Supporto Aziende Funiviarie	0
	Valorizz. Artigianato Ex Art. 17 L.P. 11/2002	708.695,97
	Pietra e Porfido	28.688,52
	Totale "Progr., Prom. Serv. alle Imprese"	1.971.219,39

AMBITO CONTRIBUTI

1	Macrovoce: "Aiuti a Nuove Imprese"	
	Aiuti a Nuove Imprese	3.803.647,80
	Totale "Aiuti a Nuove Imprese"	3.803.647,80
2	Macrovoce: "Seed Money"	
	Seed Money	0
	Totale "Seed Money"	0
	FONDO LETTERA D)	
	Totale risorse umane e oneri fin.	3.141.238,39
	TOTALE GENERALE	12.644.302,30

Ambito

servizi

Area Marketing Strategico

MACROINTERVENTI	BUDGET
1 Programmazione	40.983,61
2 Progettazione	40.983,61
3 Sviluppo relazioni esterne	40.983,61
4 Cluster Sport	412.558,67
TOTALE	535.509,49

1. Programmazione

Si intende dare supporto alla Provincia - per il tramite della Direzione Operativa e il Cda - nell'elaborazione di documenti strategici e strumenti di politica economica, con lo scopo di far evolvere in chiave innovativa, competitiva e attrattiva il Sistema Trentino. In particolare, si fa riferimento alla revisione della L.P. 6/99, all'aggiornamento della Strategia di Specializzazione Intelligente 2020-2027 e al PPR - Piano Provinciale per la Ricerca.

Si vuole, inoltre, supportare la Direzione Operativa nello svolgimento delle attività aziendali complessive, nel definire il posizionamento di Trentino Sviluppo e individuare probabili vie attraverso le quali perseguire specifici percorsi d'azione (posizionamento strategico attuale e futuro). Elaborare documenti di sviluppo strategico, che prevedono l'indicazione di mezzi e strumenti a supporto della programmazione strategica di medio lungo periodo.

BUDGET: 40.983,61			
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Mappatura, analisi, monitoraggio e follow up	Elaborazione documenti di sviluppo strategico, che prevedono l'indicazione di mezzi e strumenti a supporto della programmazione strategica	Analisi degli ecosistemi d'innovazione Individuazione trend innovati e tecnologici Monitoraggio indici internazionali globali Elaborazione documentazione	Si è dato supporto alla Provincia, per il tramite della Direzione Operativa e il Cda, nell'elaborazione di documenti strategici e strumenti di politica economica, con lo scopo di far evolvere in chiave innovativa, competitiva e attrattiva il Sistema Trentino. In particolare, si fa riferimento alla revisione della L.P. 6/99, all'aggiornamento della Strategia di Specializzazione Intelligente 2020-2027 (RIS3) e al PPR - Piano Provinciale per la Ricerca. Si è, inoltre, supportato la Direzione Operativa nello svolgimento delle attività aziendali complessive, nel definire il posizionamento di Trentino Sviluppo e individuare probabili vie attraverso le quali perseguire specifici percorsi d'azione.

2. Progettazione

Si intende individuare, sentita la Direzione Operativa, percorsi che possano in seguito diventare "servizi" di Trentino Sviluppo-po. In questa fase, coinvolgendo le aree di business, vengono

definiti i progetti di sistema, mirati a far evolvere le macro-aree strategiche individuate con l'obiettivo di animare l'ecosistema territoriale, sviluppando nuove opportunità di business.

BUDGET: 40.983,61			
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Policy, servizi e progetti di sistema	Individuare percorsi operativi che possano concretizzarsi in servizi mirati a far evolvere l'ecosistema territoriale	Progetti territoriali innovativi a carattere sperimentale	Su richiesta della Direzione Operativa, si è provveduto a realizzare documenti di sviluppo strategico: in questo ambito, si è realizzato il documento Task Force 2020 in collaborazione con le aree di business. Documento da cui sono emerse proposte che si sono trasformate in percorsi e servizi di Trentino Sviluppo a supporto dell'ecosistema imprenditoriale in questa delicata fase economica.

3. Sviluppo relazioni esterne

Si svilupperanno le relazioni aziendali locali, nazionali, internazionali finalizzate al posizionamento strategico per i progetti di pertinenza dell'Area Marketing Strategico, tenuti presente gli input provenienti dalla direzione operativa considerato il più ampio quadro aziendale e sentiti il CdA e la Provin-

cia. Nello specifico, si intende individuare reti e dei network rilevanti, rispetto agli obiettivi ricevuti e definire in dettaglio modelli di relazione (es. MoU, accordi bilaterali, accordi plurilaterali, ecc.), nonché partnership proficue per lo sviluppo di progetti sinergici.

BUDGET: 40.983,61		RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE		
<p>Sviluppo delle relazioni (posizionamento strategico) con stakeholder locali, nazionali e internazionali</p>	<p>Individuare reti e network rilevanti, rispetto agli obiettivi ricevuti;</p> <p>Definire in dettaglio modelli di relazione (es. MoU, accordi bilaterali, accordi plurilaterali, ecc.);</p> <p>Partnership proficue per lo sviluppo di progetti sinergici.</p>	<p>Consolidamento e ampliamento del network</p> <p>Sviluppo partnership strategiche, rispetto agli obiettivi ricevuti</p>	<p>Si sono sviluppate in particolare le relazioni aziendali locali e nazionali, nell'ambito del progetto RLS3 2021-2027. Nello specifico, si è lavorato per rafforzare le relazioni con gli stakeholder locali coinvolti nel processo di scoperta imprenditoriale per la definizione delle aree e delle traiettorie strategiche e prioritarie, con le altre regioni in una logica di confronto sinergico e con l'Agenzia di Coesione nazionale. Scopo generale, consolidare legami con reti e network rilevanti, rispetto agli obiettivi progettuali.</p>

4. Cluster Sport

Nel 2017 la Provincia ha individuato lo sport come uno dei driver fondamentali, su cui costruire un progetto di sviluppo territoriale. Ha dato incarico a Trentino Sviluppo di costruire avviare le attività relative allo sviluppo del progetto territoriale. Nel 2018 e nel 2019 si è lavorato per definire il Piano Strategico del Cluster, tenendo come riferimento la Legge Provinciale sullo Sport e le evoluzioni delle politiche pubbliche provinciali. Due anni di attività, prioritariamente dedicati – in accordo con la provincia stessa – su una delle aree strategiche individuate ossia "sport, tecnologia e innovazione". Da qui l'ampiamiento

del network nazionale ed estero, l'organizzazione di seminari e workshop di alto livello sul territorio trentino, la partecipazione a fiere e convention di settore e l'organizzazione dell'area "Sport Tech District" durante il Festival dello Sport 2019. Tutto questo per far divenire il territorio un punto di riferimento in materia di sport tech e sport economy. L'anno 2020 sarà un anno di consolidamento delle attività svolte in precedenza, con un focus specifico sulla ricaduta sul territorio trentino. In particolare, considerati gli input provinciali, si proseguirà con l'organizzazione di eventi innovativi e allo sviluppo di progetti territoriali a carattere sperimentale e tecnologico.

BUDGET: 412.558,67			
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Progettazione e sviluppo "Cluster Sport"	Attività di consolidamento di quanto svolto negli anni precedenti	Consolidamento del network Organizzazione di eventi innovativi nell'ambito sport tech	Le attività strategiche relative alla progettualità del Cluster sport nell'anno 2020 hanno subito un arresto a causa della situazione pandemica globale. Si è, comunque, proseguito nel limite operativo possibile con attiva di partecipazione alle reti partner in linea con gli input provinciali complessivi.

ProM Facility

ProM Facility è una peculiarità all'interno di Trentino Sviluppo in quanto lavora come una "Business Unit" offrendo servizi al mercato e pertanto agendo di fatto come un operatore economico, anche se con una mission pubblica di positiva ricaduta sul territorio a vari livelli. Pertanto utilizza per la propria attività un Fondo di dotazione per poter operare (acquisto e trasferta) e promozione materie prime in prodotti/servizi), un Fondo Europeo Regionale (FESR) per l'acquisizione e il mantenimento della infrastruttura tecnologica e dei macchinari e il presente Fondo Promozione per le attività di promozione dei propri servizi, valorizzazione delle proprie competenze e supporto alle attività strategiche di Trentino Sviluppo.

ProM Facility ha una funzione trivalente, articolata in:

- o service tecnologici alle aziende e relativa produzione di piccole serie di prodotti meccatronici ad alta personalizzazione
- o supporto a partner di ricerca per lo sviluppo di progetti di innovazione industriale finanziati a livello provinciale (Legge6), nazionale (Fabbrica Intelligente, ASI, INFN) ed europeo/internazionale (Vanguard Initiative, Horizon 2020 e Horizon Europe)
- o training e trasferimento di know-how per studenti, innovatori e personale tecnico aziendale.

MACROINTERVENTI		BUDGET
1	Promozione servizi ProM Facility	57.377,05
2	Organizzare eventi per il network	45.081,97
3	Sviluppo nuove competenze richieste dalle imprese	28.688,52
4	Corsi di aggiornamento/formazione sulle attrezzature e macchinari	16.393,44
TOTALE		147.540,98

1. Promozione Servizi ProM Facility

		BUDGET: 57.377,05	
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
<p>Servizi di supporto alla pianificazione operativa</p> <p>Advertising mirato</p> <p>Trasferte/missioni per collaboratori</p> <p>Spese di rappresentanza e ospitalità di esterni</p> <p>Consulenze specialistiche</p> <p>Software specifici per lo sviluppo del business</p>	<p>La promozione dei servizi sarà attuata tramite alcune iniziative di pubblicità mirata in contesti appropriati (e.g. articoli publireadazionali su riviste di settore, sponsorizzazione o patrocinio di eventi tecnici), l'invito e l'ospitalità di portatori di interesse (sia pubblici che privati). Lo sviluppo del network potrà avvalersi di strumenti informatici dedicati alla promozione e alla creazione di network e potrà essere supportata da consulenze specialistiche nel settore della promozione, del marketing e del b2b</p>	<p>Ulteriore incremento e consolidamento del posizionamento strategico e della visibilità di ProM Facility.</p> <p>Incremento del numero di lead e contatti di potenziali clienti</p> <p>Ampliamento del network di collaborazioni e partnership</p>	<p>Accordi di livello nazionale: Competence Centre SMACT, Digital Innovation Hub Trentino, SpeedHub Confindustria Verona, INFN - sezione Padova. Ruolo di leader nel demo case sul Pilot 3D Printing della Vanguard Initiative, il Direttore ProM Facility è membro del board Steering Committee del Pilot 3DP.</p> <p>40 nuovi lead tra aziende nazionali e internazionali acquisiti tramite contatti diretti.</p> <p>Con il supporto del partner SINERGICA sono stati attivati 10 nuovi lead con aziende target nazionali fuori dal network consolidato.</p> <p>Partecipazione a numerosi eventi online di rilevanza nazionale e internazionale, fra cui MECSPE e Word Manufacturing Forum.</p>

2. Organizzare eventi per il network

La partecipazione di ProM Facility ad eventi, fiere nazionali/internazionali o incontri b2b è volta sia all'acquisizione di nuovi contatti business, sia al consolidamento di relazioni già esi-

stenti, ma anche al posizionamento strategico della facility nel panorama nazionale e internazionale degli attori protagonisti dell'innovazione e dell'industria 4.0.

		BUDGET: 45.081,97	
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
<p>Organizzazione di eventi promozionali in-house</p> <p>Partecipazione a fiere di settore nazionali e internazionali</p> <p>Comunicazione a congressi, workshop e seminari</p> <p>Organizzazione di seminari tecnici presso Polo Meccatronica</p>	<p>Partecipazione a fiere di settore identificate come strategiche (e.g. FormNext, MEC SPE, SPS)</p> <p>Partecipazione a workshop ed eventi tecnici di settore (e.g. Forum Meccatronica, RM Forum) anche con contributi come presentazioni, pubblicazioni e confronti tecnici in tavole rotonde</p> <p>Organizzazione di eventi "open-house" con partner tecnologici per divulgazione di soluzioni innovative rivolte ad aziende, enti e PMI del territorio".</p>	<p>Ampliamento della rete di contatti, clienti e network</p> <p>Favorire il trasferimento tecnologico e gli investimenti nel Polo Meccatronica e più in generale sul territorio</p>	<p>MECSPE, World Manufacturing Forum (online) e partecipazione a B2B virtuali APS Lione, 9 incontri di matchmaking domanda-offerta</p>

3. Sviluppo nuove competenze richieste dalle imprese

Per il personale tecnico aziendale del comparto meccanico e mecatronico vengono offerti percorsi di aggiornamento, formazione specialistica "hands-on" sulle macchine in un contesto dinamico e all'avanguardia.

A studenti e dottorandi ProM Facility propone percorsi di ricerca e formazione d'eccellenza, ai partner di ricerca la possibilità di fare sinergia mettendo a sistema competenze trasversali e portare la realizzazione di prototipi in fase finale di progetti complessi ad un grado di applicabilità più vicino al mercato.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
<p>Workshop tecnici a favore delle imprese insediate</p> <p>Organizzazione di corsi hands-on per studenti</p> <p>Organizzazione di corsi hands-on per personale aziendale</p> <p>Visite ai laboratori a supporto di azioni di FDI</p> <p>Giornate di formazione in collaborazione coi fornitori</p>	<p>Percorsi di formazione personalizzata dedicata a richieste di una singola azienda o gruppi di aziende su tematiche di comune interesse, anche stimulate dalle relazioni con le associazioni di categoria (Confindustria, Associazione Artigiani, Federmacchine, UCIMU)</p> <p>Formazione dedicata agli studenti delle scuole superiori, scuole di alta formazione e università che svolgono attività di stage o ricerca e hanno la possibilità di affiancare i tecnici in organico per acquisire conoscenze e competenze delle tecnologie del laboratorio.</p> <p>Workshop tecnici co-organizzati con clienti/fornitori e il loro network di relazioni (e.g. SIEMENS, HP, DMG, RENISHAW, ecc..).</p>	<p>Formazione di personale proveniente da aziende per aumentare le conoscenze nell'ambito dell'Industria 4.0 con l'obiettivo di accelerare la competitività delle aziende beneficiarie</p> <p>Formazione di studenti, tesisti, dottorandi e stagisti per completare i loro percorsi di studio in un contesto a valore aggiunto e per favorire il loro ingresso al mercato.</p>	<p>BUDGET: 28.688,52</p>
<p>L'emergenza dovuta al Covid-19 ha impedito di svolgere la gran parte delle attività di training in presenza per studenti e tecnici di aziende.</p> <p>Sono state realizzate 10 azioni di knowledge transfer virtuale per aziende, 2 assegni di ricerca UniTN, 1 tesista e 1 PhD, 3 stage con studenti di scuole tecniche o professionali</p>			

4. Corsi di aggiornamento/formazione sulle attrezzature e macchinari

L'impegno rivolto al continuo accrescimento delle competenze interne vede ProM Facility impegnata nella sistematica pianifi-

cazione di corsi di formazione per i propri tecnici e collaboratori, organizzate in house o presso aziende specializzate.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Corsi di formazione tecnica per personale ProM	Corso per l'utilizzo del software 3D dedicato al reverse engineering (da scansione 3D a modello solido)	Utilizzare al meglio macchine e strumenti tecnologici a disposizione	Sono stati condotti tutti i corsi di aggiornamento previsti dal piano di aggiornamento, seppure nella maggior parte dei casi in modalità virtuale. Co-sviluppo di corsi su metodologie innovative per fruizione di contenuti formativi tramite realtà aumentata o virtuale (AR/VR) o in blend presenza/virtuale (e.g. operatore in presenza sulle macchine e formazione in tempo reale tramite webcam e collegamenti audio-video nel progetto FABBRICA DIFFUSA).
Corsi di aggiornamento sulle attrezzature e macchinari	Corso per l'utilizzo della strumentazione di test e prequalifica di sistemi elettronici	Trasferire le proprie competenze in ambito di innovazione e ottimizzazione nei progetti svolti	
Corsi di formazione generali (lingue straniere, soft skills, team building, ecc..)	Un corso rivolto all'approfondimento delle funzionalità avanzate di interfacciamento del software di progettazione, simulazione e analisi numerica	Formare collaboratori e partner aziendali all'uso delle nuove metodologie di progettazione e prototipazione	
	Un corso di formazione all'uso e alla sicurezza per gli operatori della tomografia-x per analisi dei materiali;		
	formazione interna continua per l'uso delle infrastrutture e delle stampanti 3D (metalliche e polimeriche)		

BUDGET: 16.393,44

Area Incubazione e Startup

MACROINTERVENTI	BUDGET
1 Avviare nuove iniziative imprenditoriali	129.000,00
2 Supportare la crescita delle PMI – BIC	26.753,28
3 Agevolare l'innovazione delle grandi imprese – BIC	105.983,61
4 Fornire competenze imprenditoriali e specialistiche a PMI e startup del territorio	105.000,00
5 Costruzione delle relazioni locali, nazionali, internazionali finalizzate al posizionamento strategico	36.050,00
TOTALE	402.786,89

1. Avviare nuove iniziative imprenditoriali

Con questo macro-intervento si intende contribuire alla nascita di startup innovative sul territorio, negli ambiti definiti dalle Smart Specialization della Provincia di Trento e dalla cd. Carta di Rovereto, e accompagnare gli aspiranti imprenditori nel percorso di avvio delle loro iniziative imprenditoriali. Le attività

del presente intervento saranno svolte in sinergia con quelle di alcuni progetti europei: in particolare con quelle del progetto Progetto Interreg Startup Accelerate (in fase di valutazione, con un'alta probabilità di vincita) e del progetto Climate KIC, del quale Trentino Sviluppo risulterà beneficiario.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
----------	-------------	------------------	------------

Startup Valley

Percorso di formazione e accompagnamento per nuove iniziative imprenditoriali, svolto in collaborazione con HIT della durata complessiva di 36 mesi suddiviso in 3 fasi.

Fase Bootstrap (durata 4 mesi): formazione imprenditoriale e coaching dedicato svolto da Trentino Sviluppo e HIT.

Fase Validation (durata 8 mesi): accompagnamento delle iniziative imprenditoriali, selezionate durante il Demo Day alla fine della Fase Bootstrap, attraverso coaching dedicato da parte di Trentino Sviluppo e HIT e coaching specialistico da parte dei professionisti esterni, al fine di validare le iniziative sul mercato.

Fase Go to Market: (durata fino a 24 mesi) un programma della durata massima di 24 mesi costruito su misura per le startup ad alto potenziale che necessitano di supporto finanziario e manageriale per completare la fase di industrializzazione e di entrata sul mercato.

Conduzione delle prime due edizioni della Fase Bootstrap del Programma Trentino Startup Valley con almeno 15 iniziative imprenditoriali (una per ciascuno dei 2 cicli).

Conduzione delle attività della prima edizione della fase Validation del Programma Trentino Startup Valley.

Emissione del bando per la prima edizione della fase Go to Market del Programma Trentino Startup Valley nel corso del 2020.

Sono state avviate le prime due edizioni del Programma Trentino Startup Valley coinvolgendo complessivamente 21 iniziative imprenditoriali.

<p>Spin Accelerator</p>	<p>Acceleratore per startup operanti in ambito sport tech realizzato in collaborazione con l'Università degli Studi di Trento e la società israeliana Hype Sport Innovation.</p> <p>Il programma di accelerazione è alla 3° edizione, ha una durata di 4 mesi. Il mentoring e la formazione saranno forniti sia via webinar che attraverso workshop in loco e alla fine del programma è previsto un evento di presentazione finale per far incontrare le startup all'ecosistema degli investitori.</p>	<p>Avvio della 3° edizione di Spin Accelerator nel corso del 2020.</p> <p>Selezione di almeno 8-10 startup per la 3° edizione di Spin Accelerator.</p> <p>Partnership con almeno 5 corporate sport per la realizzazione di Spin Accelerator in un'ottica di Open Innovation.</p>	<p>È stato emesso il bando della terza edizione di Spin Accelerator Italy in ottica di open innovation coinvolgendo 8 corporate in ambito sport.</p>
<p>Coordinamento di altri incubatori e acceleratori privati</p>	<p>Trentino Sviluppo, visto il ruolo strategico assegnatole dalla Provincia, funge anche da coordinatore di tutti gli attori privati presenti sul territorio che a vario titolo si occupano di accompagnare l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali ovvero accelerare startup innovative (Industria, Impact Hub, Fiescore, Naturism, Spinnvest).</p>	<p>Realizzare un incontro di coordinamento con gli acceleratori/incubatori privati.</p>	
<p>Progetto Interreg Startup Accelerate</p>	<p>Progetto europeo in fase di approvazione volto a creare una comunità di startup (tramite attività di animazione imprenditoriale, organizzazione di idea competition e business model competition) e di investitori a livello di Euregio, favorendone la sinergia.</p>	<p>Attività di networking, formazione, coinvolgimento di investitori privati locali. Attività di collegamento tra investitori e startup/PMI locali ad alto potenziale di crescita.</p>	

Progetto Climate KIC

Il Progetto europeo Climate KIC nel 2020 si focalizzerà sulla realizzazione di un acceleratore imprenditoriale volto a supportare circa 8 realtà attive nel settore greentech (il numero esatto sarà stabilito nelle fasi di negoziazione con Climate KIC Italy nel primo trimestre del 2020).

Il processo di accelerazione è diviso in 3 fasi:

Fase I - per idee imprenditoriali e con prodotti in fase di prototipazione.

Fase II - per società costituite che necessitano di supporto in ambito validazione sul mercato.

Fase III - per società costituite che necessitano di supporto per entrare sul mercato.

Emissione, in collaborazione con Arter (agenzia Emilia Romagna) e KIC Climate Italy di tre bandi (uno per fase) per selezionare progetti da accelerare.

Selezione di 4 progetti per la Fase I, 2 progetti per la Fase II, 2 progetti per la Fase III.

Fornitura di servizi di coaching e formazione per gli 8 progetti selezionati.

Partecipazione a circa 10 eventi di networking di Climate KIC Italy.

Co-organizzazione assieme all'Università degli Studi di Trento, HIT, FBK del Climathon, un hackaton di 24 ore volto alla ricerca di soluzioni in ambito sostenibilità applicabili al territorio Trentino.

Nell'ambito del Progetto Europeo Climate KIC sono stati forniti servizi di coaching e formazione per 7 progetti imprenditoriali trentini.

<p>Eventi - avviare nuove iniziative imprenditoriali</p>	<p>Le attività relative a suddetto macro-intervento prevedono alcuni eventi conclusivi o di chiusura in particolare Startup Valley e Spin Accelerator, dato che le spese per i progetti europei Interreg Startup Accelerate e Climate KIC sono anticipate attraverso la gestione propria di Trentino Sviluppo.</p>	<p>Organizzazione del Demo Day alla conclusione della Fase Bootstrap di Trentino Startup Valley.</p> <p>Organizzazione del Validation Day alla conclusione della Fase Validation di Trentino Startup Valley.</p> <p>Organizzare del Bootcamp per la selezione delle iniziative per l'acceleratore sport tech Spin Accelerator.</p> <p>Organizzazione del Demo Day alla conclusione del programma Spin Accelerator.</p>
---	--	--

Incubatore del terziario

Nel corso del 2016 Comune di Rovereto e Provincia di Trento hanno sottoscritto un protocollo d'intesa in cui sono stati definiti alcuni obiettivi concreti e strategici, nella prospettiva di un rilancio culturale, sociale ed economico del centro di Rovereto.

Tra le azioni che il Comune intende avviare, nell'ambito di suddetto protocollo, vi è l'individuazione di macro azioni da porre in essere per agevolare l'intrapresa economica negli specifici ambiti urbani, verificando la fattibilità di un incubatore dedicato alle attività di commercio-artigianato- servizi e turismo. Tale incubatore dovrebbe essere coordinato ma non gestito da Trentino Sviluppo.

Emissione del bando di gara per l'individuazione di un soggetto idoneo alla gestione di un incubatore di nuove imprese del terziario da insediare nel centro di Rovereto.

2. Supportare la crescita delle PMI nei BIC

Con questo macro-intervento si intende supportare nel loro percorso di crescita e consolidamento le piccole e medie imprese insediate nei BIC di Trentino Sviluppo. Alle aziende insediate viene assegnato un tutor interno di riferimento con lo scopo di conoscere, attraverso audit aziendali (circa 2 volte all'anno), le attività, le commesse e l'andamento economico-finanziario al fine di comprenderne le necessità di sviluppo, le criticità e le potenzialità. Il tutor accompagna le aziende, anche attraverso consulenti convenzionati ed enti facenti parte del network, al fine di attuare insieme un percorso di conso-

lidamento e sviluppo. Ciò considerato non esistono dei pacchetti di servizi predefiniti ma percorsi tailor-made che sono sostenuti direttamente dalle aziende incubate, ma al fine di incentivarne l'utilizzo alcune fasi sono sostenute direttamente da Trentino Sviluppo (es. check up, primi incontri del percorso, primi interventi in azienda, percorsi formativi). I percorsi di mentorship vengono svolti per singole aziende o per gruppi di aziende con caratteristiche ed esigenze simili.

Le attività del presente intervento saranno svolte in sinergia con quelle dei progetti europei Kairos, EEN e Iproduce, di cui Trentino Sviluppo risulta beneficiario.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Percorsi di gruppo per PMI nei BIC	<p>Il tutor di riferimento per le PMI insediate nei BIC analizza i bisogni effettivi delle aziende assegnate e periodicamente organizza percorsi di mentorship/formazione che possano essere utili per gruppi di 8-10 aziende. I percorsi prevedono sia una parte teorica comune che una parte di affiancamento pratico direttamente in azienda.</p>	<p>Implementare 3 percorsi di mentorship/formazione di gruppo per PMI insediate nei BIC di Trentino Sviluppo.</p>	<p>Per supportare le aziende insediate a seguito dell'emergenza sanitaria è stato predisposto un percorso di formazione e accompagnamento finalizzato a fornire competenze per la ripartenza (52 partecipanti e 25 imprese coinvolte).</p>
Interventi specifici per PMI nei BIC	<p>Per alcune PMI meritevoli e per aspetti particolarmente innovativi si prevede di implementare interventi specifici attraverso consulenti/mentor co-finanziati dalla PMI insediata.</p>	<p>Selezionare 2 PMI insediate per le quali prevedere un intervento personalizzato. Lancio del premio PMI innovativa dell'anno (anche fuori dai BIC), selezione della migliore PMI innovativa del 2019.</p>	<p>Assieme ad altri stakeholder territoriali è stato organizzato un premio provinciale per la migliore PMI innovativa dell'anno (16 partecipanti e 2 imprese premiate)</p>

<p>Hosting e manutenzione correttiva COMOL</p>	<p>La piattaforma attuale (Agorà) è una evoluzione dell'originaria implementata nel 2016 e integra diverse funzionalità utili per la collaborazione tra imprese (gestione del network di startup, imprenditori, aspiranti imprenditori e realtà connesse al mondo della nuova imprenditoria per fornire loro informazioni, aggiornamenti e gestire progetti), per la selezione di imprese (richieste di insediamento nei BIC e valutazioni preistruttorie) e per la creazione di bandi ad hoc (es. BIC Open Challenge, Startup Valley).</p>	<p>Effettuare interventi di manutenzione e miglioramento della piattaforma Agorà.</p>
<p>Progetto KAIROS</p>	<p>Progetto volto a fornire alle aziende del territorio pacchetti consulenziali di 7/10 gg al fine di supportarne la sistematizzazione dei processi interni di innovazione (tecnologica, business model, organizzativa, di processo, ecc.) e al coaching delle PMI locali che vincono bandi SME Instrument della Commissione Europea o Fast Track to Innovation.</p> <p>Il Progetto KAIROS fornisce un modello di audit iniziale, conforme alla specifica tecnica CEN/TS 16555-1, relativa all'innovazione aziendale.</p>	<p>Utilizzare la metodologia fornita dal Progetto KAIROS per identificare le necessità specifiche di sviluppo e innovazione di almeno 4 PMI insediate e supportarle nel percorso di innovazione per un periodo massimo di 10 giornate/uomo.</p> <p>Supportare le PMI trentine vincitrici di bandi SME Instrument e Fast Track to Innovation nella ricerca e scelta di un coach registrato nel portale della Commissione Europea.</p>

<p>Servizi EEN - Coordinamento progetto. Coordinamento con i partner progettuali del Triveneto</p>	<p>Obiettivo dell'attività è favorire la progettualità delle imprese locali in Horizon 2020 (promosso dall'Unione Europea) e lo scambio transnazionale di tecnologie e know-how attraverso un network dedicato che consta di oltre 600 organizzazioni in Europa. Attraverso tale rete è possibile fornire informazioni su settori e su mercati specifici, occasioni di matchmaking e incontri b2b, missioni commerciali e consulenze specialistiche e training formativi.</p>	<p>Continuare l'implementazione del progetto europeo EEN assieme ai partner di Veneto, Alto Adige e Friuli Venezia Giulia.</p>
<p>Servizi EEN - Attività di supporto, consulenza e informazione. Affiancamento alle imprese locali nella conoscenza degli strumenti/opportunità comunitarie a favore di progetti di innovazione, R&S</p>	<p>Visite, audit e due diligence tecniche aziendali mirati a identificare lo status dell'azienda, i fabbisogni e le possibilità di condivisione di tecnologia, di supporto al trasferimento tecnologico, partnership di tipo commerciale e di ricerca (Horizon 2020). Supporto alle imprese per la partecipazione a brokerage event (tecnologici, commerciali, ricerca e sviluppo, investitori), company mission, inserimento di offerte/ricieste di partnership ed Eol (Expression of Interest) nei database Enterprise Europe Network, partnership agreement.</p>	<p>Effettuare almeno 8 visite e audit approfonditi in modo da individuare e supportare tramite la rete circa 3 profili tra offerte e richieste di partnership internazionali da inserire nella banca dati Enterprise Europe Network e giungere alla realizzazione di 1 accordo di collaborazione transnazionale.</p>
<p>Servizi EEN - SME feedback (Small and Medium size enterprises feedback). Diffusione delle richieste di consultazione lanciate dalla Commissione verso soggetti privati e raccolta feedback aziende locali</p>	<p>Diffusione di informazioni su consultazioni della Commissione Europea e raccolta feedback dalle imprese.</p>	<p>Raccolta del feedback delle aziende locali per almeno 1 consultazione promossa dall'UE.</p>

<p>Servizi EEN - Promozione della rete. Organizzazione di eventi di promozione dei servizi Enterprise Europe Network.</p>	<p>Organizzazione di eventi di sensibilizzazione al trasferimento tecnologico, alla crescita della cultura dell'innovazione, alla formazione sui nuovi mercati in collaborazione con consorzi Enterprise Europe Network e con altre organizzazioni legate a tale rete, come l'IPR-helpdesk. Attività di formazione attiva alle imprese.</p>	<p>Organizzazione di almeno 3 eventi informativi/formativi a livello locale su tematiche legati ai mercati oppure a tematiche specifiche dell'internazionalizzazione, dell'innovazione, della proprietà intellettuale.</p>
<p>Servizi EEN - Attività di promozione partnership. Supporto alle imprese locali nella creazione di partnership transnazionali di trasferimento tecnologico, ricerca e business</p>	<p>Attività di informazione e supporto alla creazione di consorzi e partnership tecnologiche di progetto nell'ambito di Horizon 2020.</p>	<p>Co-organizzazione di almeno 2 eventi di intermediazione tecnologico-commerciale o di una company mission (missione aziendale) in collaborazione con un partner straniero. Coinvolgimento di almeno 8 aziende locali.</p>
<p>Progetto iPRODUCE (H2020)</p>	<p>iProduce è un progetto di 3 anni, avviato il 1° gennaio 2020, finanziato nell'ambito del Programma Europeo Horizon 2020. Il progetto, in ottica di favorire la democratizzazione dell'innovazione, metterà a disposizione delle PMI europee una portale di social manufacturing, che metterà in rete sei ecosistemi regionali di manufacturing (cosiddetti "Collaborative Manufacturing Demonstration Facilities" cMDF) in Grecia, Trentino, Danimarca, Spagna, Francia, Germania – formati ciascuno da una rete di FabLab, Makerspace, laboratori di prototipazione, designer, ingegneri, creativi, tecnici.</p>	<p>Progettazione della rete dei 6 centri regionali, e, in particolare del nodo trentino della rete, coinvolgendo FBK, UNITN, Industria, imprese degli incubatori.</p>

Eventi – Supportare la crescita delle PMI nei BIC

Al fine di favorire la creazione di sinergie tra imprese insediate nei BIC di tutte le dimensioni e settori (ma con particolare attenzione alle PMI) allo scopo anche di contribuire al loro sviluppo e alla loro innovazione, si ritiene necessario svolgere attività di networking per mantenere attiva la community, attraverso eventi o incontri anche di carattere informale che contribuiscano alla conoscenza reciproca.

Organizzare 6 eventi informali nei 6 BIC per creare collegamenti tra le imprese.
Organizzare 1 evento annuale (BIC DAY) con tutte le aziende insediate.

3. Agevolare l'innovazione delle grandi imprese nei BIC

Per le realtà medio-grandi insediate, viste le dimensioni e la diversità dei bisogni normalmente manifestati, si è costruito un sistema per permettere loro di accedere ad innovazioni disponibili sul mercato per dare risposta a esigenze tecniche e tecnologiche non ancora risolte, in un'ottica di open innovation.

Ciò considerato si è pensato di rendere suddette esigenze oggetto di un apposito bando (BIC OPEN CHALLENGE) destinato al mercato nazionale delle micro-imprese e delle PMI. L'innovazione delle grandi imprese insediate nei BIC viene agevolata anche attraverso l'organizzazione di eventi, workshop e conferenze tecniche.

BUDGET: 105.983,61		RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE		
BIC Open Challenge	Nel Bando BIC Open Challenge viene richiesto ai partecipanti di proporre la soluzione ad esigenze tecniche e tecnologiche di imprese medio-grandi insediate nei BIC. A conclusione di un procedimento di selezione, all'azienda prescelta viene riconosciuto un premio in denaro e in servizi di accompagnamento svolti attraverso consulenti esterni ed enti del territorio. Suddetti premi vengono finanziati in parte da Trentino Sviluppo ed in parte dalle aziende insediate co-promotrici del bando.	Emettere 2 bandi BIC Open Challenge per aziende insediate nei BIC.	È stato completato il programma di open innovation BIC Open Challenge con Technoalpin e avviato il dialogo con un'altra impresa insediata per un nuovo programma.
Interventi specifici per grandi imprese nei BIC	Per aspetti particolarmente innovativi si prevede di implementare interventi specifici attraverso consulenti/professionisti selezionati e co-finanziati dall'impresa insediata.	Selezionare la grande impresa insediata per cui prevedere un intervento personalizzato.	
Eventi – Agevolare l'innovazione delle grandi imprese nei BIC	L'innovazione delle imprese medio-grandi insediate nei BIC passa anche attraverso la realizzazione di workshop, conferenze o seminari tecnici, che permettano alle aziende di contaminarsi di nuove idee e spunti anche di carattere scientifico.	Organizzare la 2° edizione di Inn4mech, conferenza internazionale in ambito meccatronico. Organizzare un seminario tecnico in ambito energie rinnovabili.	

4. Fornire competenze imprenditoriali e specialistiche a PMI e startup del territorio

Trentino Sviluppo intende continuare a fornire ai neo-laureati, agli aspiranti imprenditori e alle imprese in fase di consolidamento strumenti per lo sviluppo delle proprie competenze e del proprio business. A tale scopo saranno attivati dei percorsi di informazione e formazione e dei percorsi di coaching di gruppo su tematiche sia business oriented, sia tecniche, che

specialistiche, che trasversali. In particolare nel 2020 sarà dato ancora ampio spazio alla formazione specialistica con particolare riferimento ai settori della mecatronica, della sostenibilità ambientale e dell'economia circolare, coerentemente con i piani di rilancio di Polo Meccatronica e Progetto Manifattura approvati dal Consiglio di Amministrazione.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Innovation Academy	<p>Per quanto riguarda la formazione trasversale si manterrà il format dell'Innovation Academy, che si svolgerà fra febbraio e novembre, e nel 2020 dovrà essere coordinata con i cicli del nuovo programma di accompagnamento Trentino Startup Valley. Gli argomenti rientrano indicativamente nelle seguenti macro categorie: individuazione del proprio business (business model, business plan); gestire l'azienda (bilancio, controllo gestione); comunicare l'azienda; finanziamenti europei; finanza aziendale (banche e capitali privati); proteggere e valorizzare la proprietà intellettuale; conquistare il mercato.</p>	<p>Organizzare l'edizione 2020 dell'Innovation Academy con moduli formativi a cadenza pressoché quindicinale.</p>	
Eco-Innovation Academy	<p>Trattasi di un Academy specialistica in ambito green-technologies e sostenibilità ambientale realizzata in collaborazione con alcune aziende insediate all'interno di Progetto Manifattura e realtà del territorio operanti nell'ambito green. Tale attività rientra nel piano pluriennale di rilancio di Progetto Manifattura approvato nel 2017.</p>	<p>Organizzare la 3° edizione dell'Eco-Innovation Academy in forma di workshop pratici.</p>	

<p>Hypermec Academy</p> <p>Il progetto Hypermec Academy nasce dalla collaborazione con Hypertec, azienda insediata in Polo Meccatronica specializzata in progettazione meccatronica per conto di grandi gruppi internazionali. Con tale progetto si intende potenziare sul territorio trentino l'alta formazione nel settore della meccatronica e in particolare saranno attivati due percorsi formativi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ un percorso (Master) destinato a giovani neo-laureati in ingegneria meccanica; ○ un percorso (Premium) dedicato alle imprese che necessitano in tempi brevi di profili altamente specializzati in grado di progettare in ambito meccanico/meccatronico; <p>Tale attività rientra nel piano pluriennale di rilancio di Polo Meccatronica approvato nel 2017.</p>	<p>Avviare almeno un percorso Master e due percorsi Premium.</p>
<p>Circular Rethinking</p> <p>Il percorso - promosso da Trentino Sviluppo e Terra Institute - è altamente professionalizzante e vuole fornire le competenze necessarie ai futuri specialisti dell'economia circolare.</p> <p>Il Programma si inserisce all'interno del progetto di realizzazione, nell'ambito di Progetto Manifattura, di un "Circular Economy Hub" quale luogo di innovazione, crescita e confronto tra imprese, finalizzato a facilitare e attuare le corrette strategie per la transizione ad un nuovo modello produttivo e distributivo "circolare".</p>	<p>Avviare la prima edizione del percorso Circular Rethinking con almeno 5 partecipanti.</p> <p>È stato realizzato il percorso professionalizzante Circular Rethinking, finalizzato a fornire competenze tecniche e pratiche ai futuri specialisti dell'economia circolare, a cui hanno aderito 7 partecipanti. È stato avviato il percorso per ripresentare nel 2021 l'accademia di progettazione meccatronica.</p>

<p>Premio PMI innovativa dell'anno</p>	<p>Organizzare assieme ad altri stakeholder territoriali un premio provinciale per la migliore PMI innovativa dell'anno precedente al fine di promuovere le eccellenze del territorio e offrire loro servizi a valore aggiunto</p>	<p>Lancio del premio, selezione della migliore PMI innovativa del 2019. Erogazione di attività di formazione e servizi.</p>
<p>Eventi - fornire competenze imprenditoriali e specialistiche a PMI e startup del territorio</p>	<p>Saranno svolti eventi a supporto della promozione dell'attività di formazione imprenditoriale e specialistica.</p>	<p>Organizzare l'evento per ognuna delle Academy pianificate.</p>

5. Costruzione delle relazioni locali, nazionali, internazionali finalizzate al posizionamento strategico

Risulta di particolare importanza strategica per la promozione nazionale e internazionale del territorio trentino e per il confronto con altre realtà ai fini del miglioramento continuo, mantenere e rafforzare i rapporti esistenti nell'ambito di reti

nazionali ed europee. A titolo esplicativo si indicano le principali reti oggi attive: IASP, EBN, APSTI, PNICube, ACTION, AIFI, Italiastartup, PNICube ed APSTI.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
----------	-------------	------------------	------------

Partecipazione a reti e associazioni
 Mantenere la partecipazione nelle associazioni e nelle reti nazionali e internazionali di importanza strategica per l'attività dell'Area Incubazione e Startup, partecipando anche agli eventi promossi dalle stesse

Partecipazione attiva nei direttivi delle associazioni APSTI, IBAN (Italian Business Angel Network) e ACTION.
 Intreccio e rapporti con enti nazionali/internazionali omologhi a Trentino Sviluppo per potenziali collaborazioni.

Servizi EEN - Networking. Collaborazione con altri partner della rete
 Partecipazione ai meeting di coordinamento del consorzio, eventi di formazione organizzati dalla rete, congressi nazionali e internazionali.

Partecipazione a 2 meeting di consorzio EEN e ai congressi nazionale e internazionale.

Eventi - costruzione delle relazioni locali, nazionali, internazionali finalizzate al posizionamento strategico
 Al fine di mantenere vive le relazioni tra le entità appartenenti alle associazioni e reti nazionali e internazionali di cui Trentino Sviluppo fa parte si prevede di organizzare talvolta anche degli eventi informali di networking o di ospitare alcune assemblee delle stesse.

Organizzare 1 evento informale di networking o ospitare un'assemblea di una delle associazioni o reti di cui Trentino Sviluppo fa parte.

Iniziative di animazione di Progetto Manifattura
 Nell'ambito del piano pluriennale di rilancio di Progetto Manifattura approvato nel 2017 sono stati previsti degli interventi di animazione del polo green.

Avviare la valutazione di fattibilità di almeno 1 degli interventi di animazione di Progetto Manifattura previsti.

Area Attrazione e Location Management

MACROINTERVENTI	BUDGET
1 Attrarre e insediare nuove aziende sul territorio	65.573,77
2 Attrarre e insediare nuove aziende nei poli tecnologici ()	180.327,87
3 Promuovere e sviluppare le filiere di fornitura (per rendere attrattivo l'ecosistema trentino)	122.950,82
4 Fare impresa in montagna	40.983,61
5 Interventi di promozione progetti riconversione turistica	2.263.934,43
TOTALE	2.673.770,49

1. Attrarre e insediare nuove aziende sul territorio

L'attività di attrazione è volta ad insediare nuove aziende sul territorio Trentino e in particolare nei poli tecnologici, partendo dallo studio e dalla realizzazione di una value proposition, che contempla una serie di strumenti e quindi di servizi, che possano essere di appeal per le imprese. I servizi offerti, volti a supportare le imprese nel percorso di insediamento ed espansione del business vanno dalla ricerca di immobili all'accesso al credito, dal rapporto con la pubblica amministrazione all'individuazione di personale qualificato, al trasferimento tecnologico.

Dopo un'analisi delle potenziali aziende si passa alla promozione che viene effettuata attraverso i diversi canali, social e non, e tramite la partecipazione ad eventi e fiere. Le iniziative si focalizzano sui settori manifatturieri di interesse della provincia, tra cui vi sono principalmente: circular economy, biotech & medtech, smart building & mobility, agritech meccatronica, sport tech e space.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
----------	-------------	------------------	------------

<p>Studio di nuovi strumenti (focus finanza e progetti europei) e nuovi progetti (focus su competenze)</p>	<p>Studio e ricerca di nuovi strumenti e servizi volti ad arricchire la value proposition da offrire alle imprese, con particolare attenzione al tema della finanza per favorire lo sviluppo sul territorio di startup e progetti innovativi.</p>	<p>Analisi e introduzione di nuovi fondi a supporto di specifiche progettualità. Ampliamento del pacchetto di servizi.</p>	<p>Analisi bandi e progetti nazionali ed europei di potenziale interesse per i settori target. Open Innovation: costruzione di nuovi percorsi per l'attrazione di aziende corporate e start up attraverso l'impostazione di percorsi di co-progettazione con FS e Fondazione Caritro.</p>
<p>Promozione opportunità presso le imprese</p>	<p>Promozione attraverso i social network. Partecipazione e/o organizzazione di fiere ed eventi specializzati sul territorio nazionale e non, al fine di creare occasioni di incontro con aziende target, organizzazione di incontri b2b e di presentazione di opportunità del sistema trentino, in collaborazione con gli altri attori del territorio.</p>	<p>Rafforzamento dell'utilizzo dei social network e del sito investintrentino.it Organizzazione di almeno 3 fiere e 2 eventi internazionali con la presenza di stand territoriale. Partecipazione in visita ad almeno 6 fiere e 5 eventi a livello internazionale.</p>	<p>Sito web investintrentino.it: aggiornamento della versione italiana e ampliamento della sessione news con il coinvolgimento dei partner territoriali (HIT, UNITN, FBK, FEM, AdL) e focus su progetti di sistema, realizzazione del sito in lingua tedesca e avvio campagna con Communico. Utilizzo sempre più mirato dei social, in particolare rafforzamento LinkedIn, avvio del programma Brand Ambassador e utilizzo di sponsorizzate. Avvio progetto digital marketing. Partecipazione/organizzazione fiere ed eventi con presenza fisica o virtuale: ISPO 2020, SMAU, Piazza Network, Websummit, Cycling&Business Investor Tour, Technology Forum Life Sciences, evento ICE Varsavia, evento con AdL, Innovation Day Gruppo FS, City Summit, Roadshow Smart Building, Green Talks. Visite a Klimahouse e Klimamobility.</p>

<p>Avvio nuovi servizi con partner locali e non</p>	<p>Individuazione di nuovi servizi, pubblici e privati, da includere nell'offerta alle aziende.</p>	<p>Analisi e introduzione di almeno un nuovo servizio.</p>	<p>Cycling&Business: progetto di attrazione investitori e aziende attraverso un pacchetto di presentazione delle opportunità di investimento in Trentino accompagnato alla promozione del territorio.</p> <p>Aloch: progetto di creazione di un hub di innovazione da mettere al servizio delle aziende dello sport tech per il test delle performance dei prodotti e delle performance dell'atleta.</p> <p>Progetto MedTech: costruzione di un percorso di attrazione e sostegno alle aziende del medtech per lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi partendo dalle esigenze dell'Azienda Sanitaria in alcuni ambiti strategici. Il progetto prevede un coinvolgimento diretto della ProM Facility per mettere a disposizione competenze di ingegnerizzazione e prototipazione di componenti medicali per la creazione di start up e/o l'attrazione di aziende.</p> <p>Smart Mountain: creazione di nuovi servizi per la gestione del territorio montano attraverso l'utilizzo di nuovi protocolli di comunicazione e trasmissione dati.</p> <p>Scintille 2021: iniziativa per l'attivazione di 5 progetti di open innovation su imprese trentine. L'obiettivo è la proposta di idee nuove per la risposta alle esigenze espresse dalle imprese in ottica di digitalizzazione. I progetti sono gestiti da un team di 5 giovani studenti coordinato da un Agile Coach.</p>
--	---	--	--

<p>Attrazione attiva e reattiva di imprese attraverso la promozione di specifici servizi e strumenti</p> <p>Accompagnamento nella realizzazione del progetto di insediamento</p> <p>Scouting tecnologico e scientifico per intraprendere progetti di R&D</p> <p>Supporto nella ricerca di personale qualificato.</p> <p>Individuazione dell'area più idonea all'attività dell'impresa</p> <p>Supporto per l'accesso a strumenti di finanziamento e di incentivazione fiscale</p> <p>Ricerca di partner qualificati per lo sviluppo dell'attività e la creazione di cluster settoriali</p>	<p>Attrazione sul territorio, al di fuori dei poli di Trentino Sviluppo, di almeno 8 nuove aziende.</p> <p>Attrazione sul territorio di 28 nuove aziende: di queste 6 si sono insediate in immobili di terzi e 2 in immobili TS esterni ai Poli.</p> <p>Vedi dettaglio sulle aziende attratte in sezione Attrarre e insediare nuove aziende nei Poli tecnologici - Attrazione attiva di imprese attraverso la promozione di specifici servizi e strumenti.</p>
<p>Supporto alla negoziazione e after care</p> <p>Supporto alla ricerca di servizi e spazi offerti dal mercato.</p> <p>Supporto ai progetti di sviluppo delle aziende già presenti sul territorio al fine di consolidarne la presenza e di creare ricadute in termini di PIL e addetti, con una serie di azioni mirate. L'attività prevede l'analisi delle esigenze aziendali, il supporto e l'accompagnamento nei progetti di sviluppo, anche attraverso l'individuazione delle competenze scientifiche, la ricerca e formazione di personale qualificato e lo sviluppo di nuove partnership tecnologiche.</p>	<p>Nel corso del 2020 sono state supportate 38 imprese in progetti di after care, di seguito specificati:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ supporto allo sviluppo aziendale 33 imprese ○ supporto alla ricerca di personale 5 imprese <p>Progetti di supporto ad almeno 10 aziende.</p>

2. Attrarre e insediare nuove aziende nei poli tecnologici (circular economy, biotech & medtech, meccatronica, smart building & mobility, agritech, sport tech, space)

L'attività di cui al punto 1. viene svolta con focus sui poli tecnologici siti a Rovereto (Progetto Manifattura/Be Factory e Polo Meccatronica)

BUDGET: 180.327,87		
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	
RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO	
<p>Fdi su aziende italiane ed estere</p>	<p>Individuazione del profilo ideale delle aziende target e relativa mappatura. Studio e analisi di benchmark</p>	<p>Creazione di profili target (personas) per digital marketing (vd. progetto con Digital360). UK: aziende in cerca di riposizionamento post Brexit e focus su aziende biotech. Germania - Communico: attività lead generation su settori Be Factory. Mappatura aziende e successiva analisi approfondita di quelle di maggiore interesse nel settore Smart Building per evento Pentastudio, Klimahouse e tra i partecipanti a SMAU, ISPO, Websummit, Piazza Network.</p>
<p>Individuazione delle aziende da attrarre anche in relazione ai settori specifici</p>	<p>Sulla base del posizionamento strategico e delle filiere presenti, individuazione delle imprese da attrarre nei poli.</p>	<p>Individuazione aziende e realizzazione di 86 incontri B2B a Klimahouse, ISPO, Piazza Network, Websummit, SMAU, evento con ICE Varsavia, evento con ENDU.</p>
<p>Studio di nuovi strumenti con area BIC (focus finanza e progetti europei) e nuovi progetti (focus su competenze)</p>	<p>Studio e ricerca di nuovi strumenti e servizi, volti ad arricchire la value proposition, da offrire alle imprese con particolare attenzione al tema della finanza.</p>	<p>Spin Accelerator: costruzione di un nuovo percorso nell'ambito della terza edizione del bando Spin Accelerator per l'attrazione di aziende corporate e start up nel mondo dello sport tech in ottica Open Innovation.</p>

InvestorDay: collaborazione con referente finanza per attrazione investitori e aziende per il percorso e la partecipazione al programma.

È stato fornito supporto alla PAT per la definizione di iniziative di finanza a sostegno delle aziende colpite dall'emergenza. È stato organizzato un Investor Day che ha portato alla formazione di 8 iniziative e alla presentazione di 5 imprese ad una platea di investitori a cui sono seguite delle iniziative di follow up con esiti positivi per tutte le imprese. È stato organizzato un corso di formazione per PMI all'interno del Bando Premio PMI dell'anno. È stato realizzato un webinar sull'equity crowdfunding. È stato ampliato il network di investitori e valutate nuove opportunità e strumenti di finanza per l'impresa.

Promozione internazionale delle opportunità presso le imprese

Attività di comunicazione e promozione del sistema locale, attraverso l'utilizzo di canali e strumenti quali: sito internet dedicato, campagne social, newsletter e rapporti con la stampa locale, nazionale e internazionale.

Partecipazione e/o organizzazione di fiere ed eventi specializzati sul territorio nazionale e non, al fine di creare occasioni di incontro con aziende target, organizzazione di incontri b2b e di presentazione.

Rafforzamento dell'utilizzo dei social network e del sito investintrentino.it

Organizzazione di almeno 3 fiere e 2 eventi internazionali con stand territoriale.

Partecipazione in visita ad almeno 5 fiere e 5 eventi a livello internazionale.

Realizzazione di un piano per il mercato tedesco.

Vedi sopra (Attrarre e insediare nuove aziende sul territorio - Promozione internazionale delle opportunità presso le imprese).

<p>Attrazione attiva di imprese attraverso la promozione di specifici servizi e strumenti</p>	<p>Attività volta a finalizzare l'insediamento delle aziende nei poli, nei Business Innovation Centre e negli altri immobili di Trentino Sviluppo, tra cui: sopralluoghi, incontri tecnici, incontri con altri enti del territorio utili allo sviluppo del business aziendale. L'attività si conclude con la finalizzazione contrattuale del progetto d'insediamento alla fine delle due fasi propedeutiche di valutazione preistruttoria e istruttoria.</p>	<p>Attrazione di almeno 10 nuove aziende nei poli.</p>	<p>Complessivamente nel corso del 2020, l'attività di attrazione e insediamento ha portato all'insediamento di 28 aziende provenienti da fuori Trentino e insediamenti/ampliamenti di 11 aziende già presenti in Trentino.</p> <p>Di queste, 33 aziende si sono insediate in immobili TS (innovation factory = 18, locazione ordinaria = 2, co-working = 7, TS Host = 6) e 6 in altri immobili.</p> <p>Le aziende operano nei seguenti settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ green building = 4 ○ mobilità sostenibile = 3 ○ tecnologie dello sport = 2 ○ meccatronica = 7 ○ biotech/medtech = 4 ○ agritech = 2 ○ greentech = 6 ○ ICT = 3 ○ altro = 8
--	--	--	--

3. Promuovere e sviluppare le filiere di fornitura (per rendere attrattivo l'ecosistema Trentino)

Nell'ottica di poter offrire alle imprese da attrarre una concreta opportunità di investimento sul territorio e consolidare la presenza delle aziende in termini di PIL e addetti, l'Area Attrazione e Location Management svolge un'attività, che partendo dalla mappatura delle filiere esistenti in provincia di

Trento, punta a favorire la crescita e l'evoluzione del tessuto imprenditoriale attorno a filiere interconnesse di produzione, tecnologia, servizi, fornitura e commercializzazione, stimolando la ricerca e sviluppo, anche attraverso il trasferimento di tecnologia.

BUDGET: 122.950,82		RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE		
Mappatura aziende trentine in ottica di filiere	Mappatura aziende. Indagine quantitativa	Mappatura almeno 3 filiere	Mappatura aziende e indagine quantitativa nelle filiere: <ul style="list-style-type: none"> ○ Smart Building ○ Smart Mobility ○ Sport Tech ○ Medtech e mascherine
Analisi supply chain e individuazione delle esigenze x cluster di appartenenza	Indagini qualitative	Indagine qualitativa su tre filiere	Mappatura aziende e indagine qualitativa nelle filiere: <ul style="list-style-type: none"> ○ Smart Building ○ Smart Mobility ○ Sport Tech ○ Medtech e mascherine Analisi e supporto nell'individuazione delle esigenze per la creazione di cluster di competenza.

<p>Benchmarking (cluster e casi analoghi)</p>	<p>Almeno 4 casi di benchmarking</p>	<p>Hub Innovation - Sport Tech: scambi di buone pratiche e confronto su modelli simili sviluppati in Europa con il fine di poter applicare tali modelli nella gestione di smart venues a livello locale.</p> <p>Benchmark attraverso scambi e progetti avviati con ICE su alcuni paesi e settori, in particolare Polonia e Svezia.</p> <p>Verifiche attività di comunicazione e campagne per attrazione investimenti dopo Brexit in Germania.</p> <p>Confronto con proposte e progettualità di territori limitrofi con cui spesso siano messi a confronto.</p>
<p>Fdi su aziende italiane ed estere</p>	<p>Ricerca aziende tramite attività di FDI</p>	<p>Mappatura almeno 100 aziende</p>
<p>Individuazione delle aziende da attrarre anche in relazione alle aree scoperte a livello di filiera</p>	<p>Individuazione del profilo ideale delle aziende target e relativa mappatura. Studio e analisi di benchmark Sulla base del posizionamento strategico e delle filiere presenti, individuazione delle imprese da attrarre nelle filiere.</p>	<p>Creazione profili target</p> <p>Vedi sopra - Attrarre e insediare nuove aziende nei Poli Tecnologici - FDI su aziende italiane ed estere.</p>

<p>Studio di nuovi strumenti (focus finanza e progetti europei) e nuovi progetti (focus su competenze)</p>	<p>Individuazione fonti di finanziamento alternative.</p>	<p>Studio di nuove opportunità da mettere in campo</p>	<p>BikeNet: progetto di realizzazione di una innovativa bici a propulsione elettrica. Il progetto vede come capofila il gruppo Bianchi e come partner Trentino Sviluppo, CeRISM e Trentino Marketing per la fase di test dei prodotti in campo.</p> <p>iPRODUCE: coinvolgimento nel progetto per la fase di realizzazione di Lean Operational Model da applicare alla collaborazione tra cMDF a livello europeo.</p> <p>TAF: iniziativa internazionale che vede coinvolte le Regioni Europee che gestiscono hub di innovazione nell'ambito dello sport tech finalizzato a costruire un nuovo modello di business e nuovi servizi per il territorio con l'obiettivo di supportare processi di innovazione e stili di vita sani.</p> <p>PEAP2030 - scenari di efficientamento delle industrie: collaborazione con PaT/APRIE e altri enti territoriali per definizione delle misure del piano relative all'industria.</p> <p>Analisi opportunità offerte da Comunità Energetiche e finanziamenti settore Smart Mobility attraverso il fondo EEEF (European Energy Efficiency Fund).</p> <p>Progetto e-Bike2Work: facilitazione collaborazioni ed endorsement per realizzare un progetto legato a mobilità e performance lavorative.</p> <p>Sport Tech e Life Science: individuazione bandi EU di interesse territoriale.</p>
--	---	--	---

Promozione internazionale	<p>Attività di comunicazione e promozione del sistema locale.</p> <p>Costruzione delle relazioni locali, nazionali, internazionali finalizzate all'individuazione di partnership mirate allo sviluppo di progetti di filiera.</p>	<p>Attività congiunta di promozione come evidenziato nelle attività di cui ai punti 1 e 2.</p>	<p>ICE: organizzazione di un webinar di presentazione delle opportunità del Sistema Trentino ad un gruppo di imprese slovacche, attraverso il coordinamento di ICE Varsavia. Al webinar hanno partecipato 15 imprese.</p> <p>Comunicazione: attività di lead generation sul mercato tedesco e di attivazione dei canali web e social in lingua tedesca.</p> <p>EPSI e GSIC.</p>
Attrazione attiva di imprese (tramite partner, networking ed eventi b2b)		<p>Attrazione almeno 5 aziende</p>	<p>Convenzione con Cerism e Fiamme Oro per attivare servizi di test di materiali e miglioramento delle performance di prodotti sul campo attraverso la collaborazione con atleti.</p> <p>Open Innovation per attrazione aziende corporate e startup (Spin Accelerator).</p>
After care e monitoraggio	<p>Supporto alla ricerca di servizi e spazi offerti dal mercato.</p> <p>Supporto ai progetti di sviluppo delle aziende già presenti nelle filiere del territorio al fine di consolidarne la presenza e di creare e di ampliare le opportunità di partnership tra e con le aziende successivamente attratte e che entrano nel cluster in via di realizzazione o già formalizzato.</p>	<p>Supporto su 3 filiere.</p>	<p>Filiera mascherine e prodotti medicali per emergenza sanitaria.</p> <p>Smart Mobility: organizzazione e facilitazione di incontri tra stakeholder e aziende del territorio e in fase di attrazione per realizzazione progetti congiunti con focus su mobilità.</p> <p>Energia: impostazione progetto di supporto a filiere produttive energivore per favorire la riduzione dei consumi e dei costi energetici, favorire la collaborazione nella supply chain e creare gruppi d'acquisto.</p>

4. Fare impresa in montagna

I territori di montagna sono sempre di più al centro dell'attenzione pubblica in quanto soffrono da un lato di un costante abbandono da parte della popolazione locale e dall'altro di una forte pressione antropica dovuta al continuo flusso turistico. E' sempre più necessario supportare lo sviluppo economico di queste aree per dare nuova linfa ad attività di impresa che continuano da un lato le tradizioni e le vocazioni del territorio supportandole con le nuove tecnologie esistenti che permettono di "fare impresa" anche in aree svantaggiate. Per questo è necessario rendere più efficaci i servizi erogati sul territorio

attraverso nuove tecnologie di comunicazione e controllo, logistici, di monitoraggio ambientale utili sia a scopo preventivo e di protezione ma anche agricolo e turistico, il tutto senza dimenticare l'importanza dei servizi al cittadino che potranno essere progettati e forniti attraverso nuove modalità che non contemplino il potenziamento di strutture già esistenti. Caratterizzando queste aree secondo le proprie vocazioni e tradizioni o attraverso la valorizzazione di nuove peculiarità in un contesto SMART sarà possibile prevedere l'avvio di nuove attività economiche e il rafforzamento o la creazione di nuove filiere.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
----------	-------------	------------------	------------

Individuazione delle aree montane da sviluppare	Scelta di indicatori per individuare i territori di interesse sulla base di criteri forniti dagli Stati Generali della Montagna	Set di indicatori per la classifica delle aree di montagna	Protocollo d'intesa per attuazione del percorso C.MA SICURA, supporto alle imprese funiviarie nell'inedito e difficile periodo del post Covid-19 (20 maggio 2020)
Analisi delle opportunità di posizionamento delle aree e degli immobili emersi da ricognizione PAT	Studio dei fattori demografici, culturali ed economici delle aree prescelte. Mappatura degli immobili disponibili.	Individuazione di 2 aree di maggiore interesse su cui impostare dei progetti di valorizzazione	Il progetto, svolto nel periodo giugno e novembre 2020, è stato promosso dalla Provincia autonoma di Trento, Trentino Sviluppo, Trentino School of Management e ANEF (Associazione Nazionale Esercenti Funiviar).
Individuazione delle esigenze tecnologiche e di servizio	Analisi dei servizi offerti, definizione delle principali caratteristiche e vocazioni del territorio e individuazione di percorsi di sviluppo tecnologico.	Documento strategico contenente le traiettorie di sviluppo e del piano operativo per le 2 aree selezionate	Il percorso è stato suddiviso in due fasi parallele allo scopo di mantenere alto il livello dei servizi funiviarini trentini allineando tutti i protocolli di sicurezza e gestione delle singole società funiviarie oltre alla profilazione di nuovi scenari e impatti economici al variare della pandemia. Intento, rispondere all'emergenza facendo sistema e studiando il presente per affrontare meglio il futuro.
Mappatura delle aziende presenti nelle aree oggetto di analisi	Analisi dell'offerta di prodotto/servizio e trend di crescita.	Mappatura con dati sintetici qualitativi, dimensionali ed economico finanziari	
Individuazione di nuove aziende a completamento dell'offerta tecnologica e di servizio del territorio	Analisi dell'offerta mancante rispetto al piano di sviluppo e ricerca di aziende con competenze necessarie attraverso DB dedicati.	Mappatura aziende da attrarre	
Predisposizione di bandi di finanziamento per la strutturazione di nuovi prodotti e servizi	Stesura del bando e allegati.	Publicazioni di due bandi dedicati	

<p>Divulgazione degli strumenti ideati presso i territori</p>	<p>Promozione del bando e del piano di sviluppo dei territori scelti per una condivisione con gli stakeholder locali.</p>	<p>Incontri di presentazione del progetto e delle opportunità per il territorio</p>
<p>Supporto alla promozione (anche attraverso la creazione di nuovi brand)</p>	<p>Stesura di un piano di promozione su stampa locale e nazionale e attraverso gli strumenti digitali. Supporto alla creazione di un brand identificativo e di una immagine coordinata.</p>	<p>Piano di promozione</p> <p>Promozione, follow-up e sportello sul Bando Montagna e sul Bando Tesino partendo dall'attività di mappatura per la ricerca di aziende e successivo contatto diretto.</p>

5. Interventi di promozione progetti riconversione turistica

BUDGET: 2.263.934,43		
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI
		CONSUNTIVO

Area Internazionalizzazione

MACROINTERVENTI	BUDGET
1 Orientare e formare PMI e SU per l'estero	71.557,38
2 Informare PMI, SU, GI su opportunità dei mercati esteri	95.081,97
3 Fornire strumenti a PMI e SU per l'accesso ai mercati esteri	25.081,97
4 Creare opportunità di business per PMI, SU, GI con buyer esteri	98.360,66
5 Organizzare missioni estere per PMI e SU	214.016,39
6 Internazionalizzazione agroalimentare	0
TOTALE	504.098,36

1. Orientare e formare PMI e su per l'estero

Nel corso dei progetti di supporto all'internazionalizzazione di Trentino Sviluppo si è resa sembra più evidente l'esigenza di fornire alle imprese strumenti pratici ed efficaci all'interno delle aziende sia in termini tecnici, sia di professionalità, sia organizzativi. Forte è quindi l'impegno che viene versato sulla preparazione delle imprese.

La preparazione viene strutturata in

- o Tavole rotonde
- o Seminari
- o Percorsi formativi di più giornate

La **tavola rotonda** viene realizzata per presentare le opportunità legate ad uno specifico paese o mercato. Vengono fornite informazioni macroeconomiche, tendenze di mercato e potenziali sviluppi per categorie produttive. Dopo la trattazione teorica e una discussione corale con aziende presenti vengono organizzati incontri singoli personalizzati con gli esperti che

hanno trattato il tema volti a definire una prima valutazione di approccio per l'azienda trentina interessata al mercato.

I **seminari** hanno durata di mezza giornata o giornata intera. Possono avere la strutturazione di un workshop, ovvero la presentazione di una parte teorica a cui segue una parte di esercitazione o lavori di gruppo. Lo scopo è quello di introdurre temi specialistici e creare una cultura legata all'internazionalizzazione

I **percorsi formativi** sono strutturati su più incontri su un arco temporale ben definito. Sono preceduti da un audit aziendale volto a verificare i punti di forza e di debolezza rispetto al tema specifico del percorso da intraprendere. Agli incontri di gruppo seguono poi incontri di approfondimento finalizzati alla personalizzazione dell'intervento sulle specifiche necessità aziendali.

Sempre in questo ambito sono previsti percorsi di approccio alla cultura, alla lingua e alla business etiquette rispetto ai mercati più lontani.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
<p>Formazione e qualificazione per l'estero (Tavole Rotonde, Seminari, Percorsi formativi su più giornate)</p>	<p>Realizzazione di tavole rotonde Marzo: Dubai (in vista di expo 2020) Aprile: Cina Maggio: India Settembre: Canada</p> <p>Altre tavole rotonde possono emergere a seconda degli specifici interessi istituzionali o del territorio.</p>	<p>Realizzazione di 4 tavole rotonde Coinvolgimento di circa 80 imprese.</p>	<p>Luglio, webinar "Il Canada in 60 minuti" in collaborazione con ICE Toronto e con la partecipazione dell'Ambasciata del Canada in Italia, nonché dei rappresentanti della Délégation de Québec a Roma. Tre i settori coinvolti, food, mecatronica e smart building con altrettanti rappresentanti che hanno descritto le loro esperienze imprenditoriali (51 partecipanti).</p>

Percorsi specialistici
percorso sulla lean organization finalizzata all'internazionalizzazione
percorso sul business plan per l'internazionalizzazione percorso di utilizzo dell'e-commerce come strumento di internazionalizzazione
percorso di utilizzo dell'e-commerce come strumento di internazionalizzazione
Destinatari: aziende trentine con particolare attenzione alle insediate negli incubatori di Trentino Sviluppo.
Ogni percorso prevede la realizzazione di un bando per la raccolta delle manifestazioni di interesse, la realizzazione di un audit aziendale personalizzato, due giornate d'aula e due giornate in azienda, follow up finale e monitoraggio.

Due percorsi sono previsti rispetto a mercati con forte specificità culturale: arabo e cinese. Questi percorsi prevedono la realizzazione di momenti di approfondimento rispetto all'approccio culturale di questi mondi al business tenendo in considerazione il modo in cui vengono condotte le trattative commerciali, le tipologie contrattuali, gli usi rispetto alla gestione delle relazioni, gli aspetti legati alla

Almeno quattro percorsi di preparazione.
Più due percorsi legati a missioni/incoming
Coinvolgimento di almeno 60 imprese.

Settembre, webinar sulla Cina, con focus meccanica. Sono intervenuti i rappresentanti istituzionali di Agenzia ICE e della Camera di Commercio Italiana in Cina. In aggiunta, testimonianza di 2 export manager di imprese trentine che hanno una sede secondaria in Cina (28 partecipanti).

A supporto del più ampio progetto formativo "Competenze per la ripartenza" promosso dall'Area Incubazione e startup, 4 moduli di 4 ore online ciascuno, oltre un'ora di esercitazione pratica su 4 tematiche per impostare correttamente un percorso di internazionalizzazione (4 partecipanti).

Ottobre, seminario "Nuove tendenze e opportunità per il biologico" sulle tendenze del comparto biologico in Italia, in Europa e nel mondo con analisi delle trasformazioni, anche a seguito del Covid-19, dei canali di vendita e delle abitudini dei consumatori (22 partecipanti).

Settembre, progettazione di un percorso di "incubazione fieristica" con Riva del Garda Fierecongressi per aziende poco avvezze a presentarsi sui mercati internazionali. Verrà realizzato nel 2021.

Progettazione evento dedicato alle iscrizioni ai registri export, necessarie per il settore alimentare con 3 assessorati (Sviluppo economico, Agricoltura e Sanità). Verrà realizzato nel 2021.

gestione delle attività produttive e all'organizzazione del lavoro, testimonianze aziendali per evidenziare cosa fare (e non fare) nell'approccio relazionale con un partner d'affari del paese target.

A questi percorsi si aggiungono

- o le azioni di preparazione previste per aziende che parteciperanno all'incoming internazionale di ottobre 2020, da effettuarsi nella primavera del 2020
- o le azioni di preparazione per le aziende che intendono partecipare al progetto Dubai (giugno e settembre 2020).

Infine è prevista la realizzazione di seminari sui temi del social marketing per l'estero, sulla digitalizzazione dei processi, sulla tracciabilità della catena produttiva.

Un evento dedicato alle iscrizioni ai registri export necessarie per il settore alimentare, da realizzare coinvolgendo tre assessorati (Sviluppo economico, Agricoltura e Sanità)

Almeno due seminari più l'evento dedicato alle liste export.

Coinvolgimento di almeno 40 aziende.

2. Informare PMI, su, gi su opportunità dei mercati esteri

Il market intelligence svolge analisi volte a definire come orientare le attività sui vari mercati sia per le aziende sia per le azioni di sistema di Trentino Sviluppo (e quindi a supporto del Servizio Attività internazionali della PAT) con l'obiettivo di captare i trend di mercato, orientare le azioni di sistema, ornire informazioni aggiornate sui mercati esteri.

Strumenti utilizzati: banche dati (Passport Euromonitor, Export Planning, Cerved), networking con soggetti istituzionali esteri.

Nell'ambito del market intelligence viene svolto un servizio - l'audit aziendale - di rilevazione delle esigenze delle imprese in merito all'internazionalizzazione e successivo orientamento rispetto ai servizi che possono essere messi a disposizione.

Un'altra attività di questo servizio riguarda gli **studi di fattibi-**

lità: analisi e valutazione sistematica delle caratteristiche, dei possibili risultati e dei costi e di un progetto sulla base di una preliminare idea di massima; **analisi di mercato** volta in generale a selezionare tutti gli elementi rilevanti di informazione utilizzabili per le decisioni in tema i prodotti, distribuzione, efficacia della pubblicità e tecniche promozionali, nonché della valutazione della posizione complessiva di un'impresa; individuazione di informazioni relative al mercato di un particolare bene; analisi esplorative che si usano per accertare specifici aspetti del mercato.

ATTIVITÀ

DESCRIZIONE

RISULTATI
ATTESI

CONSUNTIVO

Market intelligence (studi di fattibilità su mercati, analisi di mercato, International Club)

Realizzazione di audit aziendali. Servono a orientare le aziende sulle specifiche azioni realizzate da Trentino Sviluppo, consentendo altresì anche di effettuare un indirizzamento verso l'offerta privata laddove sia presente.

Circa 20 audit aziendali e circa 30 tra analisi di mercato (sia per la PaT e ad uso interno sia specifiche per le aziende).

Analisi di mercato e studi – Export Flying desk Trentino

Sono stati realizzati 27 servizi per 27 aziende e diversi report paese. A questi vanno aggiunti 23 servizi nell'ambito dell'Export Flying Desk, offerto in sinergia dal personale di Trentino Sviluppo e personale ICE.

Realizzazione di studi di fattibilità e analisi di mercato.

Stay export ed iniziative camerati

Coordinamento attività previste dal progetto Stay Export con PAT e CCIAA Trento. 10 seminari, 12 aziende coinvolte.

In accordo con la PAT si intende in questa sede introdurre un progetto di Lifestyle (che ricomprende sistema casa, arredo, tecnologie costruttive e smart building) volto a definire le modalità di introduzione del sistema di certificazione Arca verso il territorio del Quebec (un forte interesse è emerso nel corso della missione in Canada del settembre 2019). Il progetto verrebbe svolto in collaborazione con Habitech. Il progetto è propedeutico a favorire l'ingresso di aziende trentine sul mercato canadese.

Realizzazione di uno studio di fattibilità.

Studio di fattibilità piattaforma eventi virtuali

Analisi e benchmark di software per gestione eventi virtuali e individuazione di una piattaforma specifica in grado di soddisfare tutti i requisiti di base emersi nello studio. Svolgimento test con b2b virtuali di prova con Area Comunicazione e Promozione, Area Film Commission, Area Incubazione e Startup, Area Attrazione e Location Management, Area ProM Facility, Area Marketing Strategico. Incontri specifici per FBK e HIT.

A corollario di queste attività si prevede di definire le azioni dell'International club, cioè la realizzazione di attività specifiche di networking, confronto ed eventuale raccolta di nuove esigenze e spunti per lo sviluppo di nuove attività nell'ambito dell'internazionalizzazione che vedano come protagoniste quelle aziende che più sono impegnate nello sviluppo della loro attività all'estero e che si sono trovate spesso a partecipare a progetti e iniziative di Trentino Sviluppo nell'ambito dei mercati esteri.

Progetto pilota b2b virtuali

Test pilota della piattaforma selezionata per impostare user experience e costumer journey. Sono poi seguite azioni di sensibilizzazione alla gestione di eventi digitali e di coinvolgimento sugli esiti della sperimentazione.

Workshop su nuovi servizi di comunicazione digitale audio/video

Concept di progetto sviluppato nell'ambito del confronto con l'UMSE della PAT e della task force interna di Trentino Sviluppo per costruire una nuova offerta di servizi di comunicazione digitale con i professionisti dell'audio/video del territorio.

Upgrade dell'assessment per la preparazione sui mercati esteri

Sviluppo di un modello di assessment integrativo per aziende partecipanti a progetti di internazionalizzazione: road map di sviluppo sui mercati esteri specifica per ogni azienda e sistema di benchmarking. Test sul cluster Biotech.

Azioni pilota:

- o progetto dell'ufficio ICE di Varsavia per aziende alimentari italiane volto a presentare nuovi possibili fornitori a FRISCO.PL. 11 candidature, nessuna azienda selezionata

- o tour presso Biofach, 8 partecipanti

Il club avrà due target distinti (con azioni diversificate): un gruppo di aziende "eccellenti", che presentano altri valori di export e che possono rappresentare modelli di riferimento da presentare come campioni a tutto il sistema trentino; un gruppo di aziende "innovative" che dimostrano propensione all'estero e che dimostrano trend di crescita sensibili sui mercati esteri da coinvolgere in azioni di ascolto, coinvolgimento rispetto all'esplorazione di nuovi mercati, e di stimolo verso nuove pratiche metodologiche di approccio all'export.

3. Fornire strumenti a PMI e SU per l'accesso ai mercati esteri

l'International coaching riguarda interventi di trasferimento metodologico volti a supportare le aziende – attraverso un approccio personalizzato e svolto a livello di singola impresa - nel definire al proprio interno gli strumenti più adatti per:

- o l'impostazione strategica dell'accesso ai mercati esteri;
- o la revisione della strategia e dei processi organizzativi, nel caso in cui l'azienda abbia già esperienza ma abbia la necessità di aggiornare le proprie modalità di azione sui mercati esteri;

- o la costruzione di uno specifico percorso per un'area geografica o per un nuovo prodotto, rispetto anche la risoluzione di problematiche tecniche e normative di particolare complessità.

International coaching (impostazione strategica dell'accesso ai mercati esteri, rivisitazione strategia e processi organizzativi interni, costruzione di percorsi specifici per area geografica o per nuovo prodotto)

Il coaching avviene su due livelli: il primo livello prevede di effettuare un'azione di trasferimento di conoscenze da parte di uno più coach esterni e un coach interno. Il coach esterno è un esperto selezionato da TS a seguito di un audit aziendale e di un matching di competenze; quello interno è un tecnico di TS che supporta l'intervento, fluidifica le criticità, monitora gli avanzamenti e valuta gli esiti. Durante il progetto vengono realizzate azioni di swot analysis, analisi economiche del prodotto e della struttura organizzativa, definiti gli ambiti di miglioramento e le azioni da mettere in campo nonché gli strumenti che devono essere predisposti o acquisiti dall'azienda per attuare le strategie una volta che sono state precisate. Il secondo livello può essere attivato a seguito del primo, ma può anche essere avviato se l'azienda è già strutturata in modo adeguato e necessita di un intervento mirato e già definibile nei suoi contorni.

Si prevede di promuovere le attività di coaching come proseguimento dei percorsi formativi. Sono ipotizzabili 4 coaching.

Per il 2020 erano previste quattro azioni di coaching. Ne sono state realizzate due, uno di primo e uno di secondo livello sulla medesima azienda. Due sono stati progettati ma purtroppo non avviati a causa della epidemia in corso. Un quinto, già partito nel 2019, è stato interrotto a causa dell'emergenza sanitaria.

4. Creare opportunità di business per PMI, SU, GI con buyer esteri

Gli incoming rappresentano occasioni di incontro che portano alla creazione di accordi commerciali attraverso la ricerca di buyer esteri appositamente invitati per visitare aziende trentine direttamente nelle loro aziende.

L'organizzazione delle attività è impostata a livello settoriale/cluster in modo da rendere più efficace la selezione dei partner esteri da invitare e ridurre i costi derivanti: pochi operatori esteri altamente qualificati interessati a prodotti ben definiti sono sicuramente da preferire ad un numero ampio e variegato di operatori che alla fine sono interessati a solo una o due realtà trentine. Si amplia di conseguenza la probabilità che un'azienda trentina possa trovare clienti validi.

Gli operatori da invitare vengono individuati e selezionati attraverso la collaborazione con agenzie del mercato di riferimento corrispondenti di Trentino Sviluppo: ITA, Camere di commercio, enti di sviluppo territoriale (generalmente appartenenti alla rete EEN o che hanno avviato relazioni di scambio di attività con Trentino Sviluppo) nonché società private con specifiche competenze nella ricerca partner.

Attività tipiche dell'incoming

1. preparazione delle aziende interessate al mercato specifico
2. realizzazione di audit delle aziende trentine (studi di fattibilità volti a definire le potenzialità dell'azienda sul mercato di interesse)

3. definizione dei profili dei potenziali partner
4. ricerca e selezione
5. costruzione delle agende
6. pianificazione degli incontri sul territorio
7. supporto durante gli incontri
8. organizzazione di momenti di networking comune
9. supporto al mantenimento delle relazioni anche dopo l'incoming
10. monitoraggio degli esiti.

A conclusione dell'intervento per valutare l'efficacia viene effettuato il monitoraggio dei risultati effettuata a sei e dodici mesi dalla realizzazione dell'evento.

ATTIVITÀ

DESCRIZIONE

RISULTATI
ATTESI

CONSUNTIVO

Incoming (preparazione aziende, audit aziendale, definizione profilo potenziale buyer/partner, ricerca e selezione, organizzazione dei b2b)

Nel 2020 si concretizzerà il progetto di incoming Internazionale per il settore meccanica/ mecatronica su tre paesi. L'evento finale avrà luogo a ottobre 2020. L'obiettivo principale è quello di aiutare le aziende trentine del settore meccanico a vendere sui mercati esteri. I buyer vengono identificati in base ai profili definiti dalle aziende trentine. Gli incontri avvengono direttamente nelle sedi delle aziende trentine coinvolte in modo da poter dimostrare le proprie competenze tecniche e organizzative. La richiesta di offerta del buyer è il primo segnale di successo dell'esito dell'incontro. A livello di sistema la bassa propensione delle aziende meccaniche trentine ad andare all'estero viene sublimata dalla visita degli operatori esteri.

L'incoming è rivolto ad aziende del settore meccanica/meccatronica.

I paesi a cui si rivolge sono: Germania, Svezia, Polonia.

I paesi sono stati selezionati fra una rosa più ampia di paesi con un alto tasso di crescita nel settore meccanico e con buoni trend di sviluppo dell'export italiano, unita ad una analisi rispetto agli interessi delle aziende trentine del settore e valutazione dei rapporti con quei paesi in termini di partnership.

Coinvolgimento di 10 aziende trentine, 15 operatori esteri.
Due eventi di promozione locale, e
un evento di promozione internazionale (in sinergia con Area Attrazione e Location Management

Incoming Internazionale con ICE di Berlino, Stoccolma, Varsavia e Bonfiglioli:

- o percorso di formazione e qualificazione per aziende, 20 partecipanti (tematiche: gestione del contratto con specifico riferimento ai paesi target, innovare e creare valore aggiunto con l'assistenza ed i servizi postvendita
- o come attivare un piano di lead generation utilizzando i canali di comunicazione più strategici e funzionali all'obiettivo, come qualificarsi sul mercato estero: simulazione del processo di qualificazione presso una grande impresa)
- o 13 aziende iscritte, 8 selezionate. Alle restanti 5 aziende è stata data comunque la possibilità di partecipare al percorso di preparazione e di beneficiare di un servizio personalizzato gratuito da parte degli Uffici ICE di Berlino, Stoccolma e Varsavia.
- o evento di inaugurazione dell'Incoming Internazionale in simulate, 75 persone
- o 16 incontri B2B virtuali

Al progetto principale di b2b fra aziende trentine e aziende estere si affianca il coinvolgimento dell'Area Attrazione e Location Management che potrà sfruttare il contatto con le controparti estere per promuovere il territorio su operatori stranieri.

Tra i possibili settori di applicazione: automotive, mobilità sostenibile, impiantistica, energia, industrial.

I business meetings saranno realizzati con aziende provenienti dai paesi e selezionati dai partner esteri di riferimento dell'Area internazionalizzazione.

Alle aziende trentine verrà offerto un percorso di preparazione all'evento che prevede: Audit, costruzione profilo potenziale partner estero, studio di fattibilità, preparazione (che sfrutterà anche la sinergia con il gruppo Bonfiglioli su un percorso di tutorship delle aziende nonché su una promozione del progetto a CEMAT di Hannover), feedback post b2b, supporto al follow up.

Si stanno costruendo delle relazioni volte a creare dei link che portino ad accrescere la visibilità del progetto, ma soprattutto la crescita delle aziende locali. Infatti verrà costruito un percorso di preparazione delle aziende partecipanti che prevede anche - attraverso la tutorship di Bonfiglioli - le modalità di qualificazione tecnica e organizzativa richieste da committenti esteri.

Attività già svolte nel 2019. Studio di fattibilità, selezione dei paesi target, definizione dei profili dei buyer esteri, definizione degli ulteriori profili per l'Area Attrazione e Location Management predisposizione del bando per le aziende trentine. Attività per il 2020: promozione del bando e incontri di promozione sul territorio, lancio in Cemat, selezione delle aziende, percorso di preparazione, matching con i buyer esteri, organizzazione delle agende, gestione logistica sia dall'estero sia sul territorio, realizzazione dei b2b (compresi quelli relativi all'Attrazione Investimenti), follow up, monitoraggio degli esiti del progetto a sei mesi e a dodici mesi dall'esecuzione dei b2b.

Monitoraggi.

Realizzazioni monitoraggi conclusivi incoming 2019.

5. Organizzare missioni estere per PMI e SU

L'accompagnamento all'estero prevede la realizzazione di interventi di gruppo che prevedono l'organizzazione di incontri commerciali con potenziali partner nei paesi destinazione e soprattutto nelle sedi stesse dei potenziali partner. In alcuni casi una fiera od un evento già esistente in loco può essere la sede entro cui realizzare una parte della missione, ad esempio l'ampliamento della base promozionale tramite la presenza in uno stand fieristico o in una cornice commerciale (es, i negozi Eataly all'estero per il settore food) ma il fulcro della missione resta la realizzazione di incontri mirati con operatori selezionati finalizzati allo sviluppo di collaborazioni.

L'obiettivo primario è quello di aiutare le aziende ad ampliare il numero di clienti esteri con cui costruire uno stabile percorso di crescita e da qui deriva innanzitutto l'attenzione posta nella scelta del partner estero di supporto che deve essere un esperto conoscitore del mercato nonché avere una rete di relazioni utili ad individuare i potenziali clienti per le aziende trentine. In secondo luogo molto impegno è dedicato al supporto agli studi di fattibilità di missione, dove l'area è direttamente coinvolta sia nella definizione specifica del profilo aziendale dei partner desiderati dalle aziende trentine sia nella disamina e validazione delle controparti estere. Infine viene anche fornito supporto nella realizzazione degli incontri affiancandosi all'azienda laddove sia necessario e nel loro mantenimento successivo (follow up).

Missioni di scouting. Se la missione, oltre alla componente commerciale, ha anche una componente istituzionale (presenza di

soggetti istituzionali come rappresentanti di enti di ricerca o Università) viene costruito anche un programma di visite presso controparti simili. La componente istituzionale viene inserita a seguito di richiesta e confronto con l'ufficio competente in attività internazionali della PaT. La destinazione viene valutata come mercato ad altro potenziale e quindi anche la partecipazione delle aziende ha una valenza esplorativa.

Attività tipiche:

1. Costruzione del progetto di missione per cluster specifici
2. individuazione e coordinamento con partner esteri per progettazione dell'evento
3. Promozione mirata della missione anche con incontri individuali in azienda
4. Supporto alla predisposizione dei profili aziendali
5. Elaborazione studi di fattibilità per le aziende selezionate
6. Supporto all'analisi dei profili delle controparti estere
7. Organizzazione incontri b2b
8. Predisposizione materiali promozionali in lingua per le aziende confermate
9. Preparazione alla missione per le aziende partecipanti tramite incontri di gruppo e individuali
10. Organizzazione logistica del viaggio e del servizio di supporto in loco (es. interpretariato e spostamenti)
11. pianificazione dell'agenda di incontri per le aziende
12. supporto e accompagnamento delle aziende durante gli incontri
13. eventuale supporto alle imprese al follow up contatti.

ATTIVITÀ

DESCRIZIONE

RISULTATI
ATTESI

CONSUNTIVO

Accompagnamento all'estero (individuazione dei cluster di aziende, predisposizione profili aziendali e dei potenziali buyer, organizzazione dei b2b, supporto alla predisposizione dei materiali promozionali, supporto nel follow up)

Nel gennaio 2020 (dal 13 al 17) ci sarà la realizzazione finale della missione in Giappone, le cui attività di progettazione ed esecuzione sono state avviate nella primavera del 2019.

A febbraio 2020 (12-15) è prevista la realizzazione della missione dedicata ai prodotti alimentari biologici presso Biofach di Norimberga.

Si prevede di organizzare una missione per il settore food nell'ambito di una nuova edizione del progetto Eataly con destinazione Stoccolma.

È previsto un progetto di promozione del settore alimentare anche sul mercato danese a seguito di alcune analisi in collaborazione anche con aziende del territorio.

Coinvolgimento di 8 imprese.

Coinvolgimento di 7 imprese nella missione e almeno 3 in scouting.

Coinvolgimento di almeno 5 imprese

Coinvolgimento di almeno 5 imprese

A gennaio si è svolta la missione in Giappone, con il coinvolgimento del CMM di FBK, 66 gli incontri per imprese. Inoltre è stato realizzato a Tokyo un evento di promozione del sistema Trentino (9 adesioni).

Dal 12 al 15 febbraio Trentino Sviluppo ha partecipato per la seconda volta a Biofach organizzando uno stand Trentino e azioni di promozione e divulgazione rivolte a giornalisti e operatori di settore. 12 eventi, tra cui show-cooking, networking, un convegno scientifico tenuto dalla Fondazione Edmund Mach alla sessione convegnistica della fiera (7 partecipanti).

Missioni e attività previste in aprile, nell'ambito di CEMAT di Hannover, una nuova edizione del progetto Eataly a Stoccolma, la promozione del settore alimentare sul mercato danese e la partecipazione a Biofach Shanghai a maggio 2020, sono state cancellate per l'emergenza Covid-19. Così come un progetto mirato di promozione commerciale delle aziende trentine nell'ambito dell'Expo di Dubai (rinviato di un anno).

In primavera è stato avviato uno scouting per QODE (Brisbane, Australia), manifestazione su innovazione e tecnologia nei settori Agritech, Biotech e Life Science. L'emergenza ha portato a ripensare gli eventi e a riconvertire le azioni sul digitale.

Di rilevanza sarà il progetto mirato di promozione commerciale delle aziende trentine nell'ambito dell'Expo di Dubai. Le attività di preparazione partiranno già nella primavera 2020 (come indicato nella sezione formazione) sia come azioni di preparazione allo specifico mercato sia come approccio culturale al mondo economico arabo. La definizione del periodo esatto di presenza delle aziende avverrà nel corso dei prossimi mesi ed è auspicabile che sia concretizzata nel gennaio- febbraio 2021. Una azione esplorativa di coinvolgimento di nuovi cluster (es. biotech) sarà effettuata in affiancamento al coinvolgimento dei classici settori (agrifood, meccanica/meccatronica e Life&style).

Monitoraggi.

Coinvolgimento di almeno 10 imprese

La prevista missione in Corea del Sud (a BIO KOREA) è stata tramutata in una partecipazione virtuale con 5 adesioni.

A seguire, sempre per il settore Biotech, è stata organizzata sia la presenza digitale a BIO DIGITAL USA, a giugno (San Diego) per 4 aziende, sia a BIO EUROPE, in ottobre (Monaco di Baviera) sempre con 4 adesioni.

Infine, nel 2020 è stata avviata l'organizzazione di Biofach 2021, percorso di preparazione sui temi: riorganizzare la propria offerta in tempo di crisi, nuove tendenze e opportunità del biologico, lead generation attraverso i social media, organizzazione efficiente per affrontare i mercati esteri. Inoltre è stato progettato un percorso specifico per la preparazione a b2b digitali (9 partecipanti).

Realizzazione monitoraggi finali missioni 2019.

Area Comunicazione e Promozione

MACROINTERVENTI	BUDGET
1 Comunicazione digital	81.967,21
2 Media relations	100.000,00
3 Adv e Btl	127.540,98
4 Comunicazione esterna ed eventi	96.557,38
5 Promozione di sistema e sponsorizzazioni	178.688,52
6 Progetto Terme	113.571,31
TOTALE	698.325,41

1. Comunicazione digital

L'ambito digital è il perno attorno al quale ruotano le azioni di comunicazione e promozione di Trentino Sviluppo. Può contare su 4 portali web, 18 siti web di proprietà, 14 profili social, 5

newsletter periodiche a cedenza mensile, un canale di messaggistica Whatsapp, per un totale di circa 1.200 interazioni giornalieri su siti e social.

BUDGET: 81.967,21			
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Strumenti e canali: gestione e implementazione	Gestione ordinaria dei portali web e dei canali social esistenti.	Redazione e pubblicazione di circa 1.000 post organici e 800 pagine web (news, widget, appuntamenti, etc.)	Oltre 1.100 i post pubblicati sui canali social, circa 500 le pagine web pubblicate sui portali, nonostante la sensibile contrazione di attività ed eventi legati alla pandemia. In crescita le performance dei diversi portali: trentinosviluppo (9.642 utenti e 13.200 sessioni medie mensili), investintrentino (2.333 utenti, 3061 sessioni medie mensili), progettomanifattura (1.487 utenti, 1.797 sessioni medie mensili) e polomeccatronica (1.172 utenti e 1.405 sessioni medie mensili). Tra i social network in forte incremento il profilo LinkedIn di Trentino Sviluppo (11.000 follower). A fine anno gli iscritti al canale Whatsapp sono saliti a 1.536.

Ottimizzare i portali web esistenti e curare una loro revisione grafica al fine di uniformarli a quanto previsto dalla nuova corporate identity.

Definizione di una nuova "architettura di sistema" per i portali gestiti. La revisione si concentrerà in via prioritaria su trentinosviluppo.it.

L'intervento è stato posticipato alla luce dell'aggiornamento del Piano di comunicazione adottato a seguito della pandemia Covid-19. Si sono invece lanciati nuovi progetti quali LINK Futuro, rubrica web interamente autoprodotta: 15 puntate settimanali, da maggio a settembre, con altrettanti ospiti autorevoli raccolte poi a fine anno in un e-book dedicato. Iniziativa, oltre a ad offrire contenuti di valore "posizionando" TS come soggetto "vicino", autorevole ed affidabile, è stata un efficace strumento di lead generation.

Ottimizzare i canali social ai fini di ridurre il numero aumentando l'efficacia della comunicazione e la qualità delle interazioni con il pubblico in target.

Ridurre il numero dei profili social ad oggi gestiti (14) aumentando la qualità complessiva del lavoro (visualizzazioni post, condivisioni, interazioni).

Il lavoro ha portato alla redazione di un piano d'azione che verrà completato nel 2021: è prevista la riduzione dei portali web da 5 a 3 e dei canali social da 14 a 9.

Definire una social media strategy comune, declinata sui diversi canali.

Nuova social media strategy.

Social media strategy definita.

Implementare le funzionalità delle piattaforme e dei tools di gestione esistenti (per attività DEM, programmazione post sui social, monitoraggio esiti campagne) ed eventuale acquisizione di nuovi strumenti.

Nuova grafica newsletter, studio tools per gestione programmazione contenuti, etc.

Impostazione e grafica di tutte le newsletter sono state riviste e aggiornate. Sei le newsletter periodiche fisse (mensili), per 53 invii a 8.126 destinatari complessivi al mese (media), con performance rilevanti: 98,5% delivery rate, 39,7% open rate, 16,2% open rate, 6,8% click rate. È stata acquistata una piattaforma (HubSpot) che permette, tra le altre funzionalità, di gestire anche un calendario editoriale per attività di social content manager.

<p>Mettere a punto nuovi sistemi e strumenti di monitoraggio periodici delle performance e dell'efficacia delle azioni intraprese.</p>	<p>Nuovo sistema di reportistica.</p>	<p>Nuovi report definiti e adottati.</p>
<p>"Invest in Trentino": implementazione su indicazione Forum Ricerca</p>	<p>Costituire il Tavolo di lavoro d'intesa e in stretto raccordo con la Provincia autonoma di Trento e in particolare con l'Assessorato allo Sviluppo Economico, Ricerca e Lavoro.</p>	<p>Tavolo di lavoro costituito. Si è riunito tre volte nel 2020. È coordinato da TS e composto da rappresentanti di Unith, FBK, FEM, HIT, Agenzia del lavoro. L'Area comunicazione e promozione di TS si è fatta carico di ideare e realizzare 55 contenuti web, tra cui 19 video-storie promozionali del sistema Trentino della ricerca e dell'innovazione. Un lavoro che ha portato frutto, facendo registrare un + 74,6% di utenti e un + 93,3% di sessioni al portale investintrentino, mentre il relativo profilo LinkedIn ha segnato un incremento di 546 follower.</p>
<p>Definire una Message Bible tramite la quale raccontare l'eccellenza del sistema Trentino dell'innovazione e della ricerca, raccontando un territorio ideale per la business location.</p>	<p>Redazione Message Bible di sistema, condiviso da diversi attori (PAT, TS, FBK, FEM, Unith, Agenzia lavoro, Trentino Digitale)</p>	<p>Attività sospesa in attesa della ridefinizione di una value proposition che tenga conto del nuovo scenario di riferimento post-Covid-19.</p>
<p>Predisporre un Piano di comunicazione integrato.</p>	<p>Gestione condivisa di canali e strumenti di comunicazione on-line facenti parte del sistema "Invest in Trentino".</p>	<p>Attività conclusa.</p>

<p>Attività a servizio delle aree di business</p>	<p>Da valutare e definire in base ai progetti alle iniziative promosse dalle aree di business e agli obiettivi da queste definiti.</p>	<p>Raggiungere il maggior numero di utenti qualificati, interessati alle iniziative, programmi, opportunità messe in campo da Trentino Sviluppo.</p> <p>Gestire le singole azioni mediante campagne multicanale e cross-mediali.</p> <p>Portare adesioni qualificate alle iniziative e ai programmi promossi, secondo gli obiettivi prefissati dalle singole iniziative.</p> <p>Aumentare il livello e la qualità dell'engagement e della "partecipazione" in rete degli utenti rispetto alle iniziative promosse da Trentino Sviluppo.</p>	<p>Obiettivo raggiunto, come testimoniano le performance dei diversi programmi e/o iniziative lanciate nel corso dell'anno.</p> <p>18 le campagne di comunicazione e promozione lanciate e gestite nel 2020.</p> <p>Obiettivo raggiunto, come testimoniano le performance dei diversi programmi e/o iniziative</p> <p>Obiettivo raggiunto, come testimoniano le performance dei diversi canali e strumenti di comunicazione.</p>
--	--	---	--

2. Media relations

L'attività di media relations comprende frequenti attività di PR, la redazione e all'invio a testate locali e nazionali di circa 160 comunicati stampa l'anno, l'organizzazione di circa 10-15 conferenze stampa con un output certificato complessivo pari a circa 1.300 articoli/anno sulle testate locali, nazionali e internazionali per un valore economico equivalente (AVE) annuo

pari a circa 4 milioni di euro. In quest'ambito si prevede l'avvio di una specifica azione proattiva verso la stampa nazionale con l'obiettivo di incrementare, sia quantitativamente che qualitativamente, il posizionamento del sistema Trentino sia sulla stampa generalista che in quella di settore. Da valutare l'opportunità di arrivare anche alla stampa europea e internazionale.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Contenuti e contatti: gestione e implementazione	<p>Organizzare conferenze stampa e incontri con giornalisti e curare la stesura e l'invio di comunicati riguardanti i progetti e le iniziative promosse da TS.</p> <p>Definire uno storytelling capace di veicolare storie di interesse per i media.</p> <p>Ottimizzare l'emissione di comunicati stampa, mediante una razionalizzazione dei contenuti per area tematica per evitare che i messaggi chiave si disperdano.</p> <p>Implementare e razionalizzazione le mailing list nazionali, così da permettere una minore dispersione e un efficientamento delle attività dell'ufficio stampa</p>	<p>Circa 100 comunicati stampa e 10 conferenze stampa, 20 incontri singoli con giornalisti (per interviste, press tour mirati, incontri con aziende).</p> <p>Definizione documento specifico.</p> <p>Categorizzazione dei comunicati e monitoraggio uscite.</p> <p>Aggiornamento e implementazione mailing list.</p>	<p>110 comunicati stampa, 2 conferenze stampa, (numero ridotto a causa delle limitazioni Covid-19), 18 call con singoli giornalisti (numero ridotto a causa Covid-19).</p> <p>Attività sospesa nell'impostazione immaginata ad inizio anno, sostituita da uno specifico Piano di comunicazione redatto per l'emergenza Covid: 29 i comunicati stampa redatti specificatamente in questo contesto.</p> <p>Attività sospesa sostituita da uno specifico Piano di comunicazione redatto per l'emergenza Covid.</p> <p>Attività svolta con la costruzione di un database di circa 80 giornalisti nazionali verso i quali sono state mappate iniziative di presentazione e conoscenza diretta.</p>

<p>"Invest in Trentino": implementazione su indicazione Forum Ricerca</p>	<p>Publicare dati e statistiche, anche sotto forma di infografiche, per rappresentare le dinamiche economiche del contesto trentino e i suoi punti di forza.</p> <p>Organizzare un press tour con giornalisti nazionali per fidelizzare il rapporto con i media.</p> <p>Promuovere incontri one-to-one. Press Café con direttori, vicedirettori e capi redattori dei principali quotidiani nazionali, per accreditare il "sistema Trentino" e far conoscere le attività svolte da Trentino Sviluppo.</p>	<p>Infografiche (una decina), ebook ed eventuali dossier specifici sui punti di eccellenza e di attrattività del sistema Trentino</p> <p>Un press tour nazionale.</p> <p>Almeno tre incontri mirati con altrettante testate giornalistiche ritenute strategiche.</p>	<p>Attività avviata. Implementata inoltre con una specifica campagna sul mercato tedesco e con un progetto sperimentale digital di inbound marketing.</p> <p>Attività progettata ma poi non realizzata per emergenza Covid19.</p> <p>Attività sospesa per emergenza Covid-19.</p>
<p>Attività a servizio delle aree di business</p>	<p>Da valutare e definire in base ai progetti alle iniziative promosse dalle Aree di business e agli obiettivi da queste definiti.</p>	<p>Adeguata visibilità sulle testate giornalistiche locali e nazionali di progetti e iniziative di Trentino Sviluppo.</p> <p>Consolidato posizionamento di Trentino Sviluppo e del sistema Trentino verso un pubblico nazionale.</p>	<p>L'attività di media relations ha portato nel 2020 all'uscita di 2.030 articoli per una media di 8 al giorno e 244 mensili. Il valore economico equivalente (AVE) è stato pari a 3.251.753 euro.</p> <p>Nello specifico le uscite stampa nazionali sono state 863.</p>

3. ADV e BTL

Per quanto riguarda le attività di advertising (ADV) e Below the line (BTL), a seguito del lavoro preliminare svolto nel biennio 2028-2019, si intende rendere pienamente operativa la nuova corporate identity che comprende anche i brand di progetto quali Polo Meccatronica, Progetto Manifattura, Invest in Trentino, Trentino Film Commission). Si procederà quindi nel lavoro

di revisione dei vari materiali di comunicazione (brochure, leaflet, video, press kit) e potranno essere avviate nuove campagne di ADV funzionali agli obiettivi di posizionamento strategico del sistema Trentino piuttosto che di singoli progetti (es. Be Factory, Progetto Manifattura, Polo Meccatronica, Invest in Trentino, Trentino Film Commission, etc.).

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	BUDGET: 127.540,98	CONSUNTIVO
Strumenti e canali: gestione e implementazione	<p>Riscrittura di tutti i leaflet e le brochure, sulla base del nuovo storytelling di Trentino Sviluppo, in un'ottica di razionalizzazione e semplificazione.</p> <p>Ridefinire alcune partnership strategiche con i principali gruppi editoriali italiani, e in particolare con RCS-Corriere Innovazione, con Il Sole 24 Ore e con Forbes Italia; con quest'ultimo gruppo è prevista l'organizzazione di un evento riservato ad una nicchia di agenti e operatori professionali (avvocati d'affari, commercialisti, private banker).</p>	<p>Si prevede di stampare almeno 5 nuove brochure e/o flyer e di predisporre circa 20 presentazioni su iniziative e progetti della società e/o del sistema Trentino.</p> <p>Nuove partnership editoriali.</p>		<p>Attività svolta nei numeri e nelle modalità previste.</p> <p>Attività sospesa per emergenza Covid19 nella modalità tradizionale, mentre si è stretto un accordo con le testate digitali del gruppo Digital 360 per uno specifico progetto di inbound marketing. Confermata la partnership con l'editore Tecniche Nuove per una serie di uscite su testate specialistiche legate all'Industria 4.0 e all'additive manufacturing.</p> <p>Attività commutata in altri servizi editoriali ed in parte svolta in digitale (partecipazione di sistema ad evento Forbes Digital Revolution, 23 ottobre 2020).</p>
	<p>Organizzazione di un evento con Forbes Italia.</p>			

	<p>Valutare l'opportunità di avviare eventuali campagne di ADV finalizzate a promuovere particolari progetti, programmi o iniziative o, più in generale, a rafforzare il posizionamento del "sistema Trentino" a livello nazionale.</p>	<p>Da valutare.</p>	
<p>"Invest in Trentino": implementazione su indicazione Forum Ricerca</p>	<p>Avviare un'attività di video journalism finalizzata a realizzare prodotti di storytelling funzionali raccontare in modo efficace ed empatico le eccellenze del "sistema Trentino" nei settori strategici (cfr Carta di Rovereto).</p>	<p>Avvio collaborazione con un giornalista video-maker e individuazione delle storie e dello storytelling "guida" seguire, in modo da "cucire" tra loro in un'unica trama di senso le eccellenze del sistema Trentino.</p>	<p>Attività svolta: contratto attivato e 14 video storie realizzate.</p>
<p>Attività a servizio delle aree di business</p>	<p>Da valutare e definire in base ai progetti alle iniziative promosse dalle Aree di business e agli obiettivi da queste definiti.</p>	<p>Acquisto di spazi su testate giornalistiche locali e nazionali per promuovere i progetti e le iniziative di Trentino Sviluppo.</p>	<p>Le uscite sono state limitate alla rivista Forbes, a Milano Finanza e al periodico in distribuzione sui treni Italo, su iniziative e target particolari.</p>
	<p>Realizzazione di materiali di informazione on e off-line funzionali alla comunicazione e alla promozione delle singole iniziative e/o progetti promossi dalle Aree di business.</p>		<p>Attività svolta, con particolare attenzione alla riproposizione in digitale di una serie di strumenti analogici non più efficaci in tempo di Covid-19.</p>

4. Comunicazione esterna ed eventi

L'ambito della comunicazione esterna ed eventi prevede la predisposizione di un piano di comunicazione annuale, la revisione degli eventi promossi o co-partecipati da Trentino Sviluppo alla luce degli obiettivi di posizionamento strategico e la messa a punto di una nuova modalità di organizzazione e gestione degli eventi nell'ottica di massimizzarne gli effetti dal punto di vista della comunicazione e del posizionamento strategico.

Per quanto riguarda le visite guidate ai poli (Meccatronica e Manifattura) si intende incrementare l'offerta qualitativa compresa nei percorsi di visita e dare seguito alla sperimentazione avviata con l'Apt di Rovereto riguardante le visite da parte di istituti e scuole provenienti da fuori provincia.

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	BUDGET: 96.557,38
Strumenti e canali: gestione e implementazione	<p>Implementare Event Plan come strumento informatico di gestione del flusso degli eventi, dalla richiesta di inserimento in calendario, all'iter di approvazione, alla verifica dell'efficacia dell'evento stesso.</p> <p>Sviluppare un modello di comunicazione integrata degli eventi (prima, durante e dopo l'evento), anche con finalità di lead generation, individuando e acquisendo gli strumenti a tal fine più efficaci (es. app, tools, etc.).</p>	<p>Attivazione nuove funzionalità su EventPlan e promozione del suo utilizzo tra gli utenti di Trentino Sviluppo ai vari livelli.</p> <p>Predisposizione di un "modello tipo". Adozione di app e tool a servizio della comunicazione funzionale agli eventi (es. 360 Events o altri).</p>	<p>Attività sospesa per emergenza Covid-19.</p>

<p>Gestione richieste visite ai poli e incremento qualitativo dell'esperienza di visita, sia attraverso nuovi materiali sia grazie alla possibilità di proporre esperienze immersive virtuali e/o "laboratoriali".</p>	<p>Gestire circa 40 visite ai poli, per un totale stimato di 120 ore e 600 persone coinvolte.</p> <p>Predisporre il progetto e avviare l'iter per la realizzazione di un "ambiente immersivo".</p> <p>Allestire nel frattempo una sala accoglienza con materiali, oggetti e prodotti realizzati nell'incubatore.</p>	<p>Nei primi due mesi dell'anno sono state gestite una decina di visite ai Poli, attività poi interrotta a causa della pandemia.</p> <p>Progetto avviato, con particolare focus sull'allestimento degli spazi del nuovo "foyer" di Be Factory in Progetto Manifattura.</p>
<p>"Invest in Trentino": implementazione su indicazione Forum Ricerca</p>	<p>Organizzare una serie di incontri con la Provincia e con gli attori del sistema locale della ricerca e dell'innovazione.</p> <p>Aggiornare e sviluppare le mappature e le ricerche di mercato realizzate sino ad oggi in termini di brand positioning e target attesi, partendo dagli assunti definiti nella Carta di Rovereto.</p>	<p>L'attività, a seguito dell'emergenza Covid19, è stata riprogettata sull'implementazione e la valorizzazione della piattaforma digitale di Investintrentino, con il completo rifacimento dei testi ed il notevole incremento delle case history.</p> <p>Attività sospesa per emergenza Covid-19 e in attesa definizione nuova value proposition.</p>
<p>Attività a servizio delle aree di business</p>	<p>Da valutare e definire in base ai progetti alle iniziative promosse dalle Aree di business e agli obiettivi da queste definiti.</p>	<p>Attività ridotta a causa Covid-19 ma significativo e importante l'impegno a supporto di eventi virtuali (comprese fiere): 28 gli eventi per i quali si è dato supporto in termini di gestione e comunicazione, in gran parte, a partire da marzo 2020, in modalità virtuale.</p>

5. Promozione di sistema e sponsorizzazioni

Per quanto riguarda l'ambito della promozione di sistema e delle sponsorizzazioni si intende definire una strategia di marketing territoriale integrato.

		BUDGET: 178.688,52	
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI	CONSUNTIVO
Strumenti e partnership: gestione e implementazione	<p>Promuovere incontri con la stampa estera e/o con stakeholders qualificati in occasione di fiere o presso le ambasciate.</p> <p>Sponsorizzare eventi o progetti funzionali al posizionamento strategico (es. forum di settore, business competition, workshop tematici, etc.).</p>	Almeno due incontri nel corso dell'anno.	Attività focalizzata sul mercato tedesco, con particolare riferimento a progetto Attrazione (in partnership con agenzia Communico).
"Invest in Trentino": implementazione su indicazione Forum Ricerca	<p>Avviare la progettazione di eventi e di iniziative di comunicazione esterna, tra cui "Invest tour" mirati per ambito e target.</p> <p>Avviare la progettazione di un grande evento da collocare idealmente nella primavera 2021 dedicato alla promozione del sistema trentino dell'innovazione e della ricerca in chiave di attrazione e di marketing territoriale.</p>	<p>Progettazione di un Investment tour.</p> <p>Progettazione di un grande evento.</p>	Attività progettata ma poi sospesa per emergenza Covid19.
Attività a servizio delle aree di business	<p>Supporto all'organizzazione, la comunicazione e la promozione a circa 10 eventi organizzati in ambito nazionale e internazionale.</p> <p>Accordi di sponsorizzazione e partnership dedicate per promuovere singole iniziative e/o progetti.</p>	Nel complesso si prevede di garantire supporto per quanto riguarda l'organizzazione, la comunicazione e la promozione a circa 10 eventi in ambito nazionale e internazionale.	Supporto a 28 eventi e fiere virtuali. Attivate quattro sponsorizzazioni: Oriente Occidente, Team Trentino Gresini, e-Agle Trentino Racing team, First Lego League

6. Progetto Terme

Ha l'obiettivo di individuare un prodotto unitario per il sistema trentino, delle modalità di promozione e di marketing e di valorizzazione della ricerca sulle cure termali, con l'obiettivo di dare un posizionamento internazionale e nazionale alle terme trentine.

BUDGET: 113.571,31		
ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	RISULTATI ATTESI CONSUNTIVO
<p>Implementazione del piano operativo, formazione e comunicazione</p>	<p>Implementazione del piano operativo in coerenza con la strategia di comparto definita nel corso del 2019.</p> <p>Formazione e gestione del personale: supporto nell'organizzazione dei percorsi formativi a seguito della definizione dei fabbisogni.</p> <p>Supporto nell'attività di comunicazione della nuova vision.</p>	<p>Realizzazione del percorso di formazione manageriale in collaborazione con TSM e individuazione di potenziali figure di coach per implementare la nuova vision del comparto.</p> <p>Supporto a Trentino Marketing e Associazione Terme del Trentino nell'attivazione della collaborazione tra terme e APT territoriali, partendo dalla presentazione della strategia elaborata da Milani & Partners. Organizzazione di un workshop con IS su nuovi trend, offerta esperienziale e soluzioni di hospitality management.</p> <p>Il progetto terme e la relativa convenzione sono stati prorogati fino al 2022.</p>

Valorizzazione artigiano (ex art. 17, Lp 11/2002)

MACROINTERVENTI	BUDGET	CONSUNTIVO
1 Artigianato in Fiera Milano	170.670,48	Su richiesta dell'Ufficio attività commerciali e artigianali della PAT sono state svolte nell'anno 2020 le seguenti attività:
2 Progetti da definire da parte della PAT	57.377,05	
3 Artinegna	0	
4 Maestro artigiano	0	
5 Promozione maestro artigiano	180.327,87	
6 Progetto corsi ex Bat per maestri artigiani	0	
7 Valorizzazione professionisti artigiane (Progetto "Reload")	300.320,57	
8 Industria 4.0	0,00	
9 Iniziative Associazione panificatori trentini	0,00	
10 Sostegno al ricambio generazionale, continuità contributiva, promozione occupazionale	0	
TOTALE	708.695,97	

Le singole attività sono svolte di volta in volta su puntuale indicazione della Provincia.

- o Web hosting Maestro Artigiano: viene acquisito da Trentino Sviluppo il web hosting relativo al Maestro Artigiano.
- o Registrazione marchi: vengono registrati da uno studio legale i marchi relativi a pane fresco, maestro artigiano e marchio professionale.
- o Campagna Maestro Artigiano: viene effettuata attraverso alcune uscite sui quotidiani trentini l'Adige ed il Trentino una campagna promozionale del Maestro Artigiano

Promozione pietra e porfido

MACROINTERVENTI

BUDGET

CONSUNTIVO

1	Promozione a supporto dell'internazionalizzazione	28.688,52	1. Marchio di Qualità del porfido e delle Pietre Trentine
2	Realizzazione nuovo marchio qualità	0	Affidamento incarico a un professionista, Arch. Marco Caproni, propedeutico al rilascio della concessione del marchio alle imprese richiedenti:
TOTALE		28.688,52	

Promozione nazionale e internazionale del porfido supportando le iniziative condivise con ESPO (Ente sviluppo porfido).

- o Redazione documentazione necessaria per il rilascio della concessione di utilizzo del Marchio
 - o Supporto all'individuazione e qualificazione delle strutture di controllo esterno (Organismo interno di controllo periodico e Organismo di certificazione per certificazione)
 - o Supporto all'attivazione della Commissione tecnica
 - o Supporto allo svolgimento delle attività della Commissione Tecnica
 - o Predisposizione materiali per sito web
2. Promozione e marketing porfido e pietre trentine
- o Rinnovo del Protocollo d'Intesa Trentino Sviluppo - E.S.Po. Soc. Coop. e conseguente compartecipazione economica di Trentino Sviluppo S.p.a. pari al 50% dei costi sostenuti per organizzazione e gestione di attività promozionali.

Eventi promozionali:

- o Partecipazione alla fiera internazionale BUBMA di Poznan in Polonia (4-7 febbraio 2020)
- o Convegno e seminario tecnico applicativo (momento istituzionale + seminario dimostrativo della posa in opera) all'Aquila il 17 settembre

Ambito

contributi

AJUTI A NUOVE IMPRESE**1.975.375,72**

Nuove imprese - iniziative ex APIAE 1/2015	0
Nuove imprese - iniziative ex APIAE con fondi FESR Bando 1/2016	0
Nuove imprese - iniziative ex APIAE con fondi FESR Bando 1/2018	0
Nuove imprese - Bando 1/2019	2.303.647,80
Sostegno alle piccole medie imprese per lo sviluppo di tecnologie, prodotti e servizi innovativi a uso industriale e civile per la gestione post emergenza COVID 19 - BANDO 1/2020	1.000.000,00
Interventi a sostegno dell'assunzione di manager aziendali specializzati in ambito innovazione, digitalizzazione e promozione della competitività mediante l'internazionalizzazione per il contenimento dell'emergenza sanitaria COVID-19 e per rilanciare il sistema economico Trentino - BANDO 2/2020	500.000,00

SEED MONEY**0**

Bando Seed Money 2017 - Delibera n. 996/2017

0

TOTALE AMBITO CONTRIBUTI**3.803.647,80**

Fondo

Lettera D

Risorse umane, oneri finanziari e fiscali

Risorse Umane (Fondo Lettera D)	1.867.366,84
Oneri Finanziari e Fiscali (Fondo Lettera D)	1.273.871,55
TOTALE	3.141.238,39

**SEZIONE PROMOZIONE – AMBITO SERVIZI E CONTRIBUTI
(ARTT. 20-21-24-24bis L.P. 6/1999)**

Bilancio al 31/12/2020

Stato patrimoniale attivo	31/12/2020	31/12/2019
A) Crediti verso PAT per fondi impegnati	25.036.461	16.351.584
<i>di cui crediti verso PAT per fondi futuri</i>	<i>0</i>	<i>41.000</i>
B) Immobilizzazioni	0	0
C) Attivo circolante		
<i>II. Crediti</i>		
1) Verso clienti		
- entro l'esercizio	164.217	375.613
- oltre l'esercizio	0	0
	<hr/>	<hr/>
	164.217	375.613
5) Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti		
- entro l'esercizio	0	175
- oltre l'esercizio	0	0
	<hr/>	<hr/>
		175
5 quater) Verso altri		
- entro l'esercizio	9.447	2.429.401
- oltre l'esercizio	0	0
	<hr/>	<hr/>
	9.447	2.429.401
	<hr/>	<hr/>
	173.664	2.805.189
<i>IV. Disponibilità liquide</i>		
1) Depositi bancari e postali	65.446	202.993
	<hr/>	<hr/>
	65.446	202.993
Totale attivo circolante	239.110	3.008.182
D) Ratei e risconti	2.692	66.767
Totale attivo	25.278.263	19.426.533

Stato patrimoniale passivo**31/12/2020****31/12/2019****A) Patrimonio netto**

I. Fondo - Sezione promozione - ambito servizi e contributi	83.612.465	75.188.875
VI. Altre riserve		
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro	0	(1)
	0	(1)
VIII. Oneri di gestione esercizi precedenti	(59.681.467)	(52.991.165)
IX. Oneri di gestione dell'esercizio	(5.047.646)	(6.690.301)

Totale patrimonio netto**18.883.352****15.507.408****B) Fondi per rischi e oneri****C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato****D) Debiti***7) Verso fornitori*

- entro l'esercizio	2.558.297	2.720.213
- oltre l'esercizio	0	0
	2.558.297	2.720.213

11) Verso controllanti

- entro l'esercizio	22.683	79
- oltre l'esercizio	0	0
	22.683	79

11 bis Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti

- entro l'esercizio	864.388	1.108.193
- oltre l'esercizio	0	0
	864.388	1.108.193

12) Tributari

- entro l'esercizio	38.589	86.508
- oltre l'esercizio	0	0
	38.589	86.508

13) Verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale

- entro l'esercizio	2.721	2.852
- oltre l'esercizio	0	0
	2.721	2.852

14) Altri debiti

- entro l'esercizio	2.883.233	1.280
- oltre l'esercizio	0	0
	2.883.233	1.280

Totale debiti**6.369.911****3.919.125****E) Ratei e risconti****25.000****0****Totale passivo****25.278.263****19.426.533**

Conto economico	31/12/2020	31/12/2019
A) Valore della produzione		
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	62.032	184.277
5) <i>Altri ricavi e proventi</i>		
a) Vari	<u>1.362.490</u>	<u>1.454.163</u>
	1.362.490	1.454.163
Totale valore della produzione	1.424.522	1.638.440
B) Costi della produzione		
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	2.860.100	3.491.014
7) Per servizi	3.136.993	4.601.753
8) Per godimento di beni di terzi	5.375	11.515
10) <i>Ammortamenti e svalutazioni</i>		
d) Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	<u>407.250</u>	<u>162.181</u>
	407.250	162.181
14) Oneri diversi di gestione	60.189	62.751
Totale costi della produzione	6.469.907	8.329.214
Differenza tra valore e costi di produzione (A-B)	(5.045.385)	(6.690.774)
C) Proventi e oneri finanziari		
16) <i>Altri proventi finanziari</i>		
d) Proventi diversi dai precedenti		
altri	<u>91</u>	<u>557</u>
	91	557
17) <i>Interessi e altri oneri finanziari</i>		
altri	<u>2.222</u>	<u>22</u>
	2.222	22
17 bis) Utili e perdite su cambi	(130)	(62)
Totale proventi e oneri finanziari	(2.261)	473
D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie	0	0
21) Avanzo (Oneri) di gestione dell'esercizio	(5.047.646)	(6.690.301)

