

Expo Business Matching (EBM)

COS'É EBM, PERCHÉ EBM

[EXPO BUSINESS MATCHING \(EBM\)](#) è un servizio web based, semplice e orientato al B2B ideato per il semestre di Expo 2015. L'iniziativa è promossa da Expo Milano 2015 in collaborazione con la Camera di Commercio di Milano, Promos, Fiera Milano e PricewaterhouseCoopers (PwC). **EBM** è stato creato per favorire il networking delle imprese italiane interessate all'internazionalizzazione e facilitare le relazioni e il dialogo tra operatori di business italiani ed esteri attraverso **incontri one to one** programmati e personalizzati secondo esigenze e caratteristiche dell'azienda.

COME FUNZIONA

Il sito di EBM è diviso in due parti: un'area **pubblica** e un'area **privata**.

Nella parte pubblica si possono trovare:

- le news e gli eventi business organizzati da tutti i partecipanti e promotori di Expo 2015
- le caratteristiche e i vantaggi di EBM
- le domande più frequenti (sezione FAQ)
- l'assistenza clienti

Nella parte privata sono presenti i servizi dedicati all'impresa registrata. Il sito è disponibile in 6 lingue.

EBM si articola in 3 fasi di operatività:

1. REGISTRAZIONE

La registrazione dell'impresa prevede la creazione dell'account aziendale. Effettuato il primo login, la piattaforma EBM (cliccando [qui](#)) guida l'utente nella compilazione del profilo aziendale e dei requisiti del business partner ideale. È consigliabile completare ciascuna parte in maniera accurata, in quanto ogni dato verrà utilizzato per trovare le imprese straniere che più rispondano alle esigenze dell'impresa. Questo passaggio consentirà alle imprese di valutare anche la propria propensione all'internazionalizzazione (self-assessment) nonché la possibilità di indicare 20 giorni all'interno del semestre di Expo 2015 in cui l'impresa non è disponibile per gli incontri.

2. MATCHING

La piattaforma incrocia le esigenze dell'impresa italiana con i profili delle aziende estere registrate attraverso un algoritmo di **matching** che calcola il loro livello di affinità. Ad elaborare gli abbinamenti concorrono oltre 15 criteri predefiniti, tra i quali i più importanti sono: Paese o area geografica, settore merceologico e mercato di riferimento, motivo dell'incontro, date di presenza a Expo Milano 2015 e black list di imprese che non si vogliono incontrare.

3. INCONTRI

EBM propone l'abbinamento automatico per un livello di affinità uguale o superiore al 70%, mentre per un livello di affinità compreso tra il 50% e il 70% un team professionale valuterà caso per caso la congruità di ogni risultato e successivamente proporrà l'incontro alle imprese coinvolte. La proposta di incontro viene sottoposta alle parti che avranno 72 ore di tempo per confermarla o meno.

REGISTRAZIONE: COSTI E BENEFICI

La quota di iscrizione per l'accreditamento a EBM è € 250 + IVA. La registrazione dà diritto all'impresa di usufruire dei seguenti vantaggi:

- due biglietti di ingresso al sito espositivo di Expo Milano 2015
- visibilità e accesso a un network internazionale di imprese e istituzioni e al calendario delle iniziative internazionali in programma a Milano durante Expo
- accesso alla library: set di strumenti e pubblicazioni realizzati da PwC, Promos ed eventuali altri Partner istituzionali coinvolti (paper specifici su temi chiave, Industry Insights, Global Economy Watch, outlook/overview di Paesi strategici con focus sulle aree tematiche di interesse per un potenziale investitore o fornitore, materiale e informazioni chiave appositamente raccolti per aziende e PMI italiane interessate ad espandersi all'estero)
- accesso ai profili delle 5 aziende rilevate come più affini dalla piattaforma EBM e non incontrate per incompatibilità di date (benefit erogato al termine del semestre di Expo Milano 2015)
- accesso all'area privata di EBM (profilo, livello di completezza dell'account, calendario appuntamenti, gestione delle comunicazioni e dei referenti aziendali).

INCONTRI:, SVOLGIMENTO, SUPPORTO E COSTI

L'azienda si impegna ad acquistare la prima agenda da 3 incontri nella stessa giornata, al costo di €400 + IVA complessivi. I primi due incontri hanno un costo di € 150 + IVA ciascuno, mentre dal terzo in poi nell'arco della stessa giornata (fino ad un massimo di 6) il costo scende a € 100 + IVA. È previsto un rimborso di € 150 + IVA nel caso in cui l'azienda estera non si presenti ad un incontro programmato.

Gli incontri avverranno in location dedicate presso Fiera Milano e avranno la durata di circa 1 ora. Nei giorni precedenti ai meeting verranno notificate nell'area privata le informazioni sulle caratteristiche delle controparti, sul mediatore tecnico-culturale e su luogo e ora del ritrovo. Per ogni incontro confermato e pagato sono **garantiti** i seguenti servizi:

- coordinamento delle agende delle imprese coinvolte
- accoglienza nella sede degli incontri
- assistenza all'avvio degli incontri
- preparazione su aspetti culturali (se richiesti)
- servizio di interpretariato fino a 9 lingue straniere
- servizi personalizzati definiti su richiesta dall'impresa.

Nei giorni successivi sarà disponibile per le due parti un report dell'incontro con il trend complessivo (soddisfazione percepita dell'andamento del meeting, probabilità di un incontro successivo, affinità delle controparti), i temi trattati, il valore della collaborazione, i problemi rilevati e le azioni successive.

Contatti:

Ufficio Promozione Estera CCIAA di Pavia

via Mentana 27 – 27100 Pavia

tel. 0382 393411-275-215 – fax 0382 393268

email: commercio.estero@pv.camcom.it - info@expobusinessmatching.com

Per maggiori informazioni visitare il sito:

www.expobusinessmatching.com