



Allegato 1 - ELENCO DEI SERVIZI

BANDO PER LA CONCESSIONE DI SERVIZI ALLE PMI DELLA PROVINCIA DI LUCCA,
MASSA - CARRARA E PISA, DI SUPPORTO ALL' INTERNAZIONALIZZAZIONE – ED. 2026
- IN REGIME <<DE MINIMIS>>

Sommario

Allegato 1 - ELENCO DEI SERVIZI.....	2
Sezione 1 - Affiancamento e supporto operativo.....	2
a) Compliance tecnica (assistenza specialistica).....	2
b) Supporto manageriale.....	2
Sezione 2 - Servizi Digitali per l'Internazionalizzazione.....	2
a) AI Strategy	2
b) AI Marketing.....	3
c) Meta Strategy	3
d) LinkedIn Pro Business.....	4
e) LinkedIn Discovery.....	4
f) Calendario Editoriale.....	4
g) Buyer Personas	5
h) Accessibilità Digitale.....	5
i) SEO Internazionale	5
Sezione 3 - Eventi promozionali e networking.....	6
a) Workshop settori agroalimentare e/o vino.....	6
b) Missioni collettive.....	6
c) Missioni individuali -	7
NOTE.....	7

I SERVIZI ALLE PMI DELLA PROVINCIA DI LUCCA, MASSA CARRARA E PISA, DI SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE - EDIZIONE 2026

Allegato 1 - ELENCO DEI SERVIZI

Sezione 1 - Affiancamento e supporto operativo

I servizi di affiancamento e supporto operativo sono volti al rafforzamento delle competenze interne in materia di internazionalizzazione e alla strutturazione o consolidamento dei processi aziendali legati all'export. Si articolano in due aree: compliance tecnica e supporto manageriale.

a) Compliance tecnica (assistenza specialistica)

- contrattualistica: redazione, revisione e negoziazione di contratti internazionali
- dogane: supporto sulla legislazione e prassi doganale (ad esempio; origine delle merci, accordi di libero scambio, documentazione doganale, semplificazioni doganali, incoterms, duplice uso, sanzioni internazionali)
- fiscalità Internazionale: supporto nella gestione delle operazioni fiscali transfrontaliere;

b) Supporto manageriale

- **Servizio di primo livello per imprese esportatrici occasionali (*Target A*)** - Destinato a MPMI con esperienza limitata, finalizzato a testare il mercato con un approccio pragmatico e diretto. Il servizio funge da intervento operativo di orientamento e verifica commerciale "sul campo". Le attività principali includono:
 - o valutazione preliminare dell'offerta, della capacità produttiva e del materiale promozionale per garantirne la coerenza con il mercato target
 - o identificazione di una rosa di buyer qualificati
 - o contatto diretto con i decision - maker esteri, presentazione dell'azienda e raccolta di riscontri concreti sulla competitività del prodotto (prezzo, caratteristiche, packaging)
 - o organizzazione di incontri B2B (online/presenza) con i partner interessati e attività di coaching preliminare per preparare l'impresa alla negoziazione internazionale.
- **Servizio specialistico per imprese esportatrici abituali (*Target B*)** - Destinato a imprese già esportatrici che intendono consolidare la propria presenza in un mercato già presidiato o entrare in un nuovo mercato. Il servizio punta a trasformare l'analisi strategica in opportunità commerciali concrete attraverso:
 - o gestione della relazione commerciale tramite un esperto che opera direttamente nel mercato di riferimento
 - o identificazione di una target list e selezione di partner più idonei (distributori, agenti o clienti finali) in base alla coerenza strategica
 - o supporto operativo nella gestione dei primi contatti con i buyer selezionati.

Sezione 2 - Servizi Digitali per l'Internazionalizzazione

Servizi finalizzati a rafforzare la presenza digitale delle PMI sui mercati esteri. Il supporto digitale mira all'ottimizzazione dei canali di comunicazione e vendita tramite l'adozione di tecnologie avanzate, strategie di advertising mirate e l'integrazione di soluzioni di Intelligenza Artificiale nei processi aziendali. A seguire l'elenco dei servizi digitali offerti:

a) AI Strategy

Il servizio ha l'obiettivo di migliorare l'efficacia della presenza sui canali digitali e attirare traffico qualificato verso il sito web o l'e-commerce aziendale attraverso campagne di paid advertising nei mercati export di interesse dell'azienda.

Il servizio prevede le seguenti attività:

- analisi della posizione digitale dell'azienda e dei mercati export di interesse
- progettazione e lancio di una campagna Google ADS internazionale
- monitoraggio dei risultati e supporto strategico

Requisiti tecnici richiesti alle imprese al momento della presentazione della domanda:

- azienda titolare di pagine social
- azienda titolare di un sito web e/o e-commerce multilingua
- sito internet aziendale con Politica cookies conforme alla normativa vigente in materia di protezione dei dati personali
- Analytics 4 correttamente installati e settati sul sito internet/e-commerce

b) AI Marketing

Il servizio si configura come un'attività di orientamento alle imprese che vogliono investire in campagne di advertising online in mercati esteri di proprio interesse. Grazie all'utilizzo di specifiche piattaforme di intelligenza artificiale viene sviluppata una un'analisi strategica che contiene una simulazione dei risultati di una campagna di advertising in un mercato estero di interesse dell'azienda. Il servizio prevede:

- raccolta delle informazioni preliminari dell'azienda
- predisposizione del report di analisi e pianificazione sulla base delle informazioni raccolte. Nello specifico il report contiene informazioni sul mercato estero, sulla clientela target, sui peak moment per la promozione digitale, sui contenuti da pubblicare e sulla proiezione delle performance di una campagna di ADV.
- call per la presentazione delle attività realizzate e per la spiegazione dell'utilizzo dei modelli di Intelligenza Artificiale applicati.

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di un sito internet multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)

c) Meta Strategy

Il servizio ha l'obiettivo di migliorare l'efficacia della presenza su Meta e attirare traffico qualificato verso il sito web o l'e-commerce aziendale attraverso una campagna di paid advertising nel mercato export di interesse dell'azienda.

Le attività del servizio:

- analisi dei profili aziendali Meta (Facebook/Instagram)
- suggerimenti concreti per migliorare il posizionamento social
- progettazione e lancio di una campagna pubblicitaria internazionale
- monitoraggio dei risultati e supporto strategico

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di pagine social Meta

- azienda titolare di un sito web e/o e-commerce multilingua
- sito internet aziendale con Politica cookies conforme alla normativa vigente in materia di protezione dei dati personali
- Analytics 4, Pixel di Meta ed eventi correttamente installati e settati sul sito internet/e-commerce.

d) LinkedIn Pro Business

Il servizio si configura come un'attività di affiancamento alle imprese interessate ad approfondire e testare le potenzialità della piattaforma LinkedIn per le attività di lead generation. Il servizio include: ricerca di lead qualificati, campagna di advertising su LinkedIn e reportistica dei risultati.

Le attività del servizio:

- call della durata di 1h circa per la raccolta di tutte le informazioni necessarie all'impostazione della campagna
- progettazione, pubblicazione e monitoraggio su LinkedIn di una campagna di ADV nel mercato export di interesse
- call di chiusura lavori per la presentazione delle attività realizzate

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di un profilo LinkedIn aziendale
- azienda titolare di un sito web multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)
- sito web con installati e settati Google Analytics 4 (GA4)
- sito web con Cookie Policy aggiornata

e) LinkedIn Discovery

Il servizio si configura come un'attività di affiancamento alle imprese interessate ad approfondire e testare le potenzialità della piattaforma LinkedIn per le attività di lead generation. Il servizio include: ricerca di lead qualificati, campagna di advertising su LinkedIn, utilizzo di una licenza Sales Navigator e relativo tutoraggio.

Le attività del servizio:

- campagna ADV su LinkedIn con budget dedicato per intercettare controparti commerciali potenzialmente interessate ai prodotti/servizi dell'azienda.
- utilizzo di una licenza Sales Navigator assegnata da Promos Italia per un periodo di 3 mesi
- 3 call di tutoraggio individuale per l'utilizzo di Sales Navigator e istruzioni su come contattare le possibili controparti.

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di un profilo LinkedIn aziendale
- azienda titolare di un sito web multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)
- sito web con installati e settati Google Analytics 4 (GA4)
- sito web con Cookie Policy aggiornata

f) Calendario Editoriale

Il servizio si configura come un'attività di orientamento per le imprese che vogliono capire come poter utilizzare le piattaforme di intelligenza artificiale per costruire e gestire un calendario editoriale a supporto delle proprie attività di promozione online in un mercato estero di proprio interesse.

Le attività del servizio:

- raccolta delle informazioni preliminari dell'azienda
- strutturazione del report attraverso modelli di Intelligenza Artificiale
- call finale per la presentazione del report e della sua applicabilità

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- Azienda titolare di un sito web multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)

g) Buyer Personas

Il servizio si configura come un'attività di orientamento per le imprese che vogliono approfondire il modello delle Buyer Personas all'interno dei propri processi di promozione digitale sui mercati export attraverso l'applicazione e l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale

Le attività del servizio:

- raccolta delle informazioni preliminari dell'azienda
- strutturazione del report attraverso modelli di Intelligenza Artificiale
- call finale per la presentazione del report e della sua applicabilità

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di un sito web multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)

h) Accessibilità Digitale

Il servizio supporta le MPMI nel percorso di allineamento alla nuova normativa europea European Accessibility Act entrata in vigore il 28 giugno 2025, con particolare attenzione ai siti che offrono prodotti/servizi ai consumatori (incluso l'e-commerce).

Le attività del servizio:

- analisi della struttura del sito rispetto alle direttive EAA e agli standard WCAG 2.1 (menù, footer, homepage).
- report dettagliato con rilievo delle criticità e priorità di intervento.
- linee guida pratiche per la messa a norma e il miglioramento dell'accessibilità.
- predisposizione della Dichiarazione di Accessibilità da pubblicare sul sito.

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di un sito web multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)

i) SEO Internazionale

il servizio si configura come un'analisi chiara e operativa sul grado di ottimizzazione SEO internazionale del sito web dell'azienda, con riferimento a uno specifico mercato estero. Il report integra le buone pratiche di Search Engine Optimization multilingua e multiregionale con i nuovi standard di visibilità nei motori AI, per supportare le imprese nel rafforzare la propria presenza digitale all'estero.

Le attività del servizio:

- raccolta delle informazioni preliminari dell'azienda
- strutturazione del report comparativo (Elementi fondamentali per la corretta localizzazione linguistica e culturale del sito web per essere posizionato correttamente nei motori di ricerca e nei chat-bot AI; Analisi contesto digitale del mercato target e le implicazioni per la SEO internazionale; Raccomandazioni personalizzate per migliorare la visibilità nel mercato target)
- call finale per la presentazione del report e per l'indicazione delle aree di miglioramento

Requisiti tecnici richiesti alle imprese:

- azienda titolare di un sito web multilingua (italiano + 1 lingua estera minimo)

Sezione 3 - Eventi promozionali e networking

Iniziative finalizzate allo sviluppo di relazioni commerciali e istituzionali con controparti estere, alla promozione dell'offerta aziendale e al rafforzamento del networking internazionale. Tali attività mirano a facilitare l'incontro diretto tra l'eccellenza produttiva italiana e i decision-maker dei mercati target attraverso formati agili e orientati al business

a) Workshop settori agroalimentare e/o vino

In programma i seguenti incontri di business matching all'estero in modalità workshop ovvero con allestimento di postazioni per la presentazione dei prodotti:

- 8 giugno 2026, Svizzera (Zurigo) – settore agroalimentare
- 14 luglio 2026, Regno Unito (Londra) settore agroalimentare
- 9 o 10 novembre 2026, Belgio (Bruxelles) o Olanda (Amsterdam), settore agroalimentare
- 23 novembre 2026, Svezia (Stoccolma), settore vino

Gli incontri dedicati al settore agroalimentare includono i seguenti servizi:

- attività di orientamento e preparazione, ricerca partner e partecipazione al workshop
- postazione attrezzata per l'esposizione, degustazione e presentazione dei prodotti a qualificati operatori di settore
- agende B2B personalizzate integrate da sessione di networking in modalità walkaround.

L'incontro dedicato al settore vitivinicolo prevede una postazione attrezzata per l'esposizione, degustazione e presentazione dei vini a qualificati operatori di settore del canale Ho.Re.Ca ed incontri B2B in modalità walkaround.

b) Missioni collettive

Iniziative mirate a settori specifici per facilitare l'incontro diretto tra le imprese italiane e i professionisti/buyer locali.

- 9/10 giugno 2026, Corea del Sud (Seoul), multisettoriale (agroalimentare, macchinari, nuove tecnologie, arredo e cosmetica);
- 6/10 luglio 2026, Vietnam o Thailandia, multisettoriale. Gli incontri verranno organizzati in presenza, in uno dei due Paesi a scelta dell'impresa, ad Hanoi o Bangkok.
- 14/16 luglio 2026, Sudafrica, multisettoriale. Gli incontri verranno organizzati in presenza in due principali città sudafricane (da fissare successivamente in base al settore merceologico);
- 28/29 settembre 2026, Singapore, multisettoriale (arredo, nuove tecnologie, agroalimentare e cosmetica);

- 19/22 ottobre 2026, Brasile o Argentina, multisetoriale + oil&gas Gli incontri verranno organizzati in presenza, in uno dei due Paesi a scelta dell'impresa;
- 17/18 novembre 2026, Usa (Chicago), multisetoriale (arredo, meccanica, agrofood);
- 1/3 dicembre 2026, Giappone, multisetoriale (arredo, agroalimentare, macchinari, moda).

Tutte le iniziative di cui sopra sono organizzate in presenza ed includono attività di orientamento e preparazione, ricerca partner con agende B2B personalizzate di business matching.

c) Missioni individuali -

Iniziativa di ricerca partner individuale finalizzata all'organizzazione di incontri B2B all'estero (nel mercato target dell'Impresa).

Le iniziative di cui ai punti a e b sono destinate ad un numero limitato di aziende. Le aziende interessate saranno ammesse in ordine cronologico di invio della domanda di partecipazione, previa verifica dei requisiti di accesso.

NOTE

L'elenco dei servizi sopra riportati è da considerarsi a titolo esemplificativo e non esaustivo. Al fine di garantire la massima efficacia dell'intervento, le prestazioni sono componibili e modulabili in pacchetti personalizzati. In fase di definizione del progetto esecutivo, sarà possibile prevedere attività ad hoc non espressamente citate in questo allegato, purché coerenti con le finalità del bando e funzionali alle specifiche esigenze di penetrazione o consolidamento commerciale dell'impresa beneficiaria.