

BUDGET 2024

11.12.2023

Highlights FCT 9+3 '23 vs BDG '23

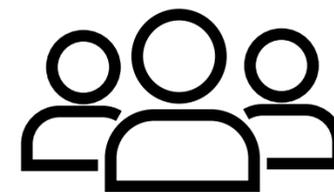


Ricavi

pari a € 12,9 mln
(+3% vs BDG '23)
di cui il 92,6% da
servizi per i Soci

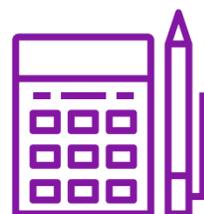


Primo **margin**e di
contribuzione
(ricavi – costi
esterni) pari al
65% in linea con il
budget



Costo del personale

pari a € 5,9 mln (-4% vs BDG '23) in riduzione
per risparmio su DG, cessazioni non previste e
una mancata assunzione



Costi di struttura

al netto del contributo Milano, pari a € 1,29
mln (+10%) per maggiori costi una tantum
sulla sede, programma di formazione e
supporto per valutazione congruità offerte



Utile d'esercizio

pari a € 100k
(1% sui ricavi)



Contributo Camera Milomb

pari a € 563k

Highlights BDG '24

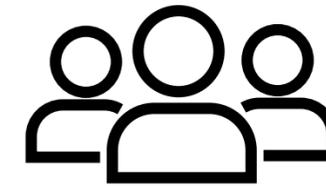
Per il 2024 la Società prevede di mantenere un equilibrio economico/patrimoniale e flussi di cassa sufficienti a garantirne l'autofinanziamento



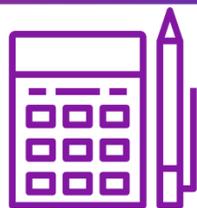
Ricavi pari a € 12,6 mln
di cui € 4 mln servizi
consortili (32%), € 7,2 mln
facoltativi (58%) e terzi
pari a € 0,9 mln (8%)



Primo **margin**e di
contribuzione
pari al 64%, in
linea con il 2023



Costo del personale
pari a € 6,2 mln
(+4% vs FCT 9+3 '23 prevalentemente per
costo del direttore da maggio '24)



Costi di struttura
pari a € 1,4 mln (+10% vs FCT '23) per
maggiori costi ICT, formazione e varie



Utile d'esercizio
pari a € 100k (1%
sui ricavi)



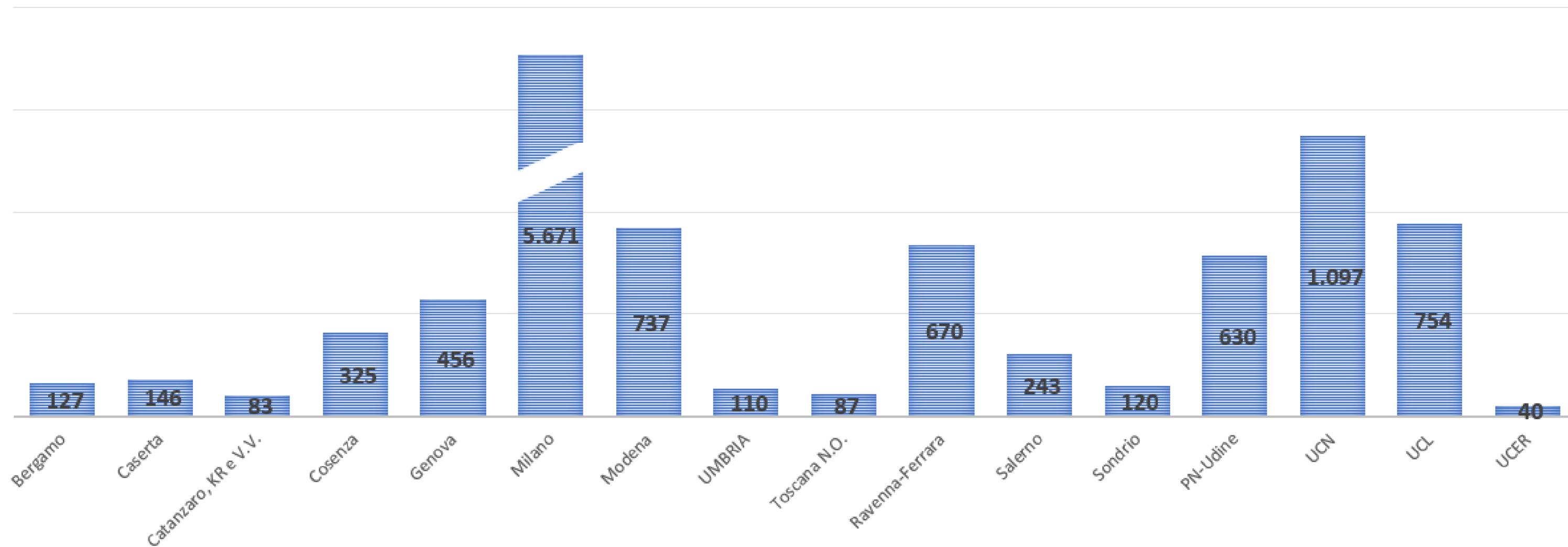
**Contributo
Camera Milomb**
pari a € 0,4 mln
(3%)

CE PROMOS	BDG 2023		FCT 9+3 2023		BDG 2024		delta	
	€	€	€	% on rev	€	% on rev	€	%
<u>Servizi consortili</u>	1.384	11%	1.308	10%	4.021	32%	2.712	207%
<u>Servizi specifici</u>	9.932	79%	9.740	76%	7.274	58%	-2.466	-25%
<u>Mercato</u>	698	6%	952	7%	904	7%	-47	-5%
<u>Contributo Milano</u>	532	4%	563	4%	439	3%	-125	-22%
<u>Altro</u>		0%	332	3%	0	0%	-332	-100%
TOTALE RICAVI	12.546	100%	12.896	100%	12.638	100%	-258	-2%
COSTI ESTERNI	4.379	35%	4.562	35%	4.510	36%	-52	-1%
TOTALE MARGINE I	8.167	65%	8.334	65%	8.128	64%	-206	-2%
COSTO DEL LAVORO LINEA	4.996	40%	4.680	36%	5.020	40%	339	7%
TOTALE MARGINE II	3.171	25%	3.653	28%	3.108	25%	-545	-15%
<u>Costo del personale di struttura</u>	<u>1.193</u>	<u>10%</u>	<u>1.253</u>	<u>10%</u>	<u>1.152</u>	<u>9%</u>	<u>-101</u>	<u>-8%</u>
<u>Altri costi di struttura</u>	<u>1.614</u>	<u>13%</u>	<u>1.766</u>	<u>14%</u>	<u>1.777</u>	<u>14%</u>	<u>11</u>	<u>1%</u>
MARGINE OPERATIVO LORDO	364	3%	634	5%	179	1%	-455	-72%
<u>Ammortamenti e acc.ti</u>	<u>198</u>	<u>2%</u>	<u>518</u>	<u>206%</u>	<u>79</u>	<u>1%</u>	<u>-439</u>	<u>-85%</u>
TOTALE MARGINE OPERATIVO NETTO	166	1%	117	281%	100	1%	-17	-14%
<u>Proventi finanziarie e straordinari</u>	<u>-</u>	<u>0%</u>	<u>111</u>	<u>0%</u>	<u>104</u>	<u>1%</u>	<u>-6</u>	<u>-6%</u>
UTILE ANTE IMPOSTE	166	1%	228	76%	204	2%	-10	-4%
<u>Imposte</u>	<u>128</u>	<u>1%</u>	<u>118</u>	<u>0%</u>	<u>98</u>	<u>1%</u>	<u>-20</u>	<u>-17%</u>
RISULTATO D'ES.	38	0%	109	1%	106	1%	-6	-6%

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	BDG 2023	FCT 9+3 '23	BDG 2024
A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	0,0	0,0	0,0
B) Immobilizzazioni	219,1	228,9	161,7
Totale crediti	4.216,7	4.446,8	4.781,1
Totale disponibilità liquide	2.465,9	2.866,8	2.379,6
Totale attivo circolante (C)	6.682,6	7.313,6	7.160,7
D) Ratei e risconti	80,0	80,0	80,0
Totale attivo	6.981,7	7.622,5	7.402,4

STATO PATRIMONIALE PASSIVO	BDG 2023	FCT 9+3 '23	BDG 2024
A) Patrimonio netto	2.295,2	2.392,9	2.499,0
B) Fondi per rischi e oneri	0,0	464,3	145,0
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.	1.570,1	1.789,0	1.789,0
Totale debiti verso fornitori	1.039,3	969,5	981,7
Totale debiti tributari	377,2	306,8	287,6
Totale debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	250,0	250,0	250,0
Totale altri debiti	1.100,0	1.100,0	1.100,0
D) Debiti	2.766,4	2.626,3	2.619,3
E) Ratei e risconti	350,0	350,0	350,0
Totale passivo	6.981,7	7.622,5	7.402,4

RIPARTIZIONE FATTURATO PER SOCIO (€000S)



Linee strategiche 2024

11.12.2023

PREMESSA STRATEGICA

Il percorso sotteso alla definizione del piano di attività e del budget 2024 è strettamente funzionale ad un più ampio obiettivo strategico che riguarda Promos Italia e i suoi Soci:

quello di **rafforzare ulteriormente il posizionamento** e la proposta **a beneficio dell'internazionalizzazione e dell'attrattività delle imprese e dei territori**, che passa anche dalla revisione del modello di funzionamento e di erogazione dei servizi.

La nuova impostazione ha come principale tratto distintivo una **più forte focalizzazione nei confronti degli utenti finali, le imprese** che, grazie all'esperienza acquisita e alla specializzazione risponde ancora più efficacemente ai fabbisogni delle stesse.

La consortile si trova di fronte ad un obiettivo ambizioso e sfidante: l'avvio di un percorso che richiederà uno **sforzo condiviso fra la consortile e i suoi soci** per ottenere i risultati auspicati.



PIU' EFFICIENTE PROGRAMMAZIONE E APPROVAZIONE

Grazie alla nuova perimetrazione dei servizi consortili, saranno velocizzati i tempi di programmazione e approvazione di una parte più ampia di servizi, che non necessitano più di un iter autorizzativo tramite singole offerte, con un beneficio nel processo amministrativo tra Consortile e Soci e in ultimo migliorando i tempi di erogazione dei servizi a beneficio delle imprese, con avvio anticipato

MAGGIORI ECONOMIE DI SCALA ED EXPERTISE

Grazie alla nuova impostazione, si valorizzano ulteriormente le competenze interne funzionali all'erogazione di alcuni servizi trasversali a valore aggiunto per le imprese, perseguendo sia economie di scala, in virtù del perimetro allargato degli stessi, sia di funzionamento, puntando ad elevare il contenuto dei servizi resi

PIU' CHIARI E CONDIVISI MECCANISMI DI FUNZIONAMENTO E FINANZIAMENTO

Con la revisione del regolamento e la conseguente ridefinizione dei servizi, si intende rendere più comprensibili e condivisi tra i Soci anche i principali meccanismi di funzionamento e finanziamento della consortile

MAGGIORI RISORSE E BENEFICI DAL MERCATO

La Consortile, con particolare riferimento al suo piano triennale 24-26, si prefigge al contempo di sviluppare maggiormente la componente dei servizi a mercato, dai quali potranno derivare maggiori benefici e risorse da integrare con quelle messe a disposizione dei Soci

MONITORAGGIO PERIODICO PER UN'EFFICACE E PROGRESSIVA IMPLEMENTAZIONE DEL NUOVO MODELLO

La nuova impostazione poggerà su un impegno della società nella valutazione e nel monitoraggio in itinere, in particolare nel primo anno di applicazione, che possa consentire una verifica periodica degli avanzamenti per calibrare le modifiche e adattarle al meglio nella loro implementazione a beneficio ultimo delle imprese e dei territori

BENEFICI PER SOCI E CONSORTILE

BENEFICI PER LE IMPRESE

COMPETENZE INTERNE	<p>Grazie ad un più ampio spettro di servizi consortili, la società può fare leva in maniera più efficace sulle proprie competenze interne per erogare una gamma più articolata di servizi che meglio rispondono alle esigenze delle imprese</p>
EFFICACE COMUNICAZIONE E PROMOZIONE SULLE IMPRESE	<p>Attraverso il rafforzamento della brand identity e grazie ad una più efficace comunicazione e promozione, con il supporto dei Soci, si potrà ampliare la base di imprese beneficiarie (in particolare ad un primo livello di propensione export)</p>
MAGGIOR INTEGRAZIONE DEI SERVIZI SEGUENDO UN MODELLO "CUSTOMER SERVICE JOURNEY"	<p>Già a partire dai nuovi servizi consortili, si persegue con forza la logica della customer service journey che mette a disposizione delle imprese tanto un pacchetto integrato aggiornato di informazione, formazione e prima assistenza (dall'orientamento all'export alla finanza per l'export, dalle gare d'appalto internazionali agli strumenti di sostenibilità ESG delle imprese e delle destinazioni), quanto azioni di primo accompagnamento al digital marketing e di business matching delle imprese con controparti esteri - prima di oggi previsti solo nei servizi specifici - valorizzando ulteriormente le tecnologie digitali funzionali all'efficacia dei servizi</p>
EFFICACE LOGICA PER MERCATI-SETTORI	<p>Già per il tramite dei servizi consortili, sarà possibile realizzare azioni e strumenti utili alle imprese in una logica di settori-mercati che coprano il fabbisogno di tutti i territori dei Soci sia rispetto ai singoli tessuti produttivi, sia rispetto ai mercati di interesse primario (mercati UE e selezione di extra UE)</p>
SERVIZI SPECIFICI A PIU' FORTE PERSONALIZZAZIONE	<p>Grazie ai servizi specifici, si prevede la possibilità di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - fornire benefici personalizzati al livello di maturità delle imprese, incrementali per estensione e verticalizzazione su settori ulteriormente specifici e per accesso a mercati più complessi/emergenti - sviluppare ulteriormente un mix di servizi che combina la leva digitale "a crescente sofisticazione" con l'accompagnamento fisico grazie a progetti in presenza, rafforzando correlazione e funzionalità tra i servizi trasversali (consortili) e le fasi più complesse e strutturate di assistenza specialistica più proprie dei servizi specifici
SUPPORTO ALLO SVILUPPO DEL TERRITORIO, OLTRE CHE DELLE IMPRESE	<p>Si intende perseguire un ulteriore sviluppo, all'interno dei servizi specifici, della practice di marketing territoriale e dell'attrazione di investimenti, sia in ambito business, sia in ambito turistico, che possano a tendere fornire elementi utili tanto alle imprese quanto alle Camere socie anche rispetto a possibili strumenti e servizi (politiche, bandi, altre misure) da attivare sui propri territori</p>

Strategia

Servizi consortili

OBIETTIVI



Programmazione più snella ed efficace



Comunicazione più incisiva per l'ingaggio delle imprese



Miglioramento della Customer Journey rispetto ai servizi offerti

Per conseguire gli obiettivi sono stati identificati una serie di **Servizi Consortili** rivolti a tutti i Soci e calibrati rispetto alle caratteristiche comuni delle rispettive imprese

Questo processo di efficientamento permetterà di:

- **Migliorare la percezione di Promos** da parte delle aziende e dei Soci, ottimizzando i tempi di approvazione ed erogazione dei servizi.
- **Identificazione del Target e dei settori - mercati comuni ai territori.**
- **Valorizzazione delle competenze interne:** per erogare servizi a valore aggiunto alle imprese. Focus Mercati e filoni tematici.
- **Rafforzare la correlazione tra i servizi trasversali e i servizi di assistenza specialistica (Servizi Specifici)** in materia di internazionalizzazione

LE 3 CATEGORIE DI SERVIZI CONSORTILI

INFORMAZIONE

Webinar, Contenuti Editoriali e Approfondimenti Settoriali

Fondamentali alle PMI per navigare nel complesso scenario dei mercati internazionali.

FORMAZIONE

Formazione online, Laboratori formativi, Workshop e Masterclass

Per il miglioramento e la riqualificazione delle competenze, *upskill* e *reskill* delle imprese.

SERVIZI 1° ASSISTENZA

Assessment, Incontri one-to-one, helpdesk, Assistenza specifica

Strumenti concreti e supporto operativo alle imprese per l'accesso ai mercati, a possibili partnership e ai nuovi strumenti digitali.

Servizi Consortili – Categorie

	EXPORT E ORIENTAMENTO AI MERCATI	GARE D'APPALTO	FINANCIAL ADVISORY	DIGITALE	SOSTENIBILITA' ESG	COMPETITIVITA' TERRITORI TURISMO
INFORMAZIONE	Webinar, Infoexport	Webinar, Dossier	Webinar, Dossier	Contenuti della piattaforma DigitExport	Webinar, Dossier	
FORMAZIONE	Pillole informative, Formazione executive, Master	Laboratorio	Workshop	Workshop, Corsi executive	Corsi executive, Laboratorio	Corso executive
SERVIZI DI PRIMA ASSISTENZA	Assessment, Piani export, one-to-one, Business matching, Vetrina digitale per imprese	Assessment, one-to-one, Helpdesk, Assistenza	one-to-one helpdesk, assistenza	one-to-one, piano export digitale	Assessment, one-to-one, Assistenza	Assessment, business matching

Strategia

Servizi specifici

OBIETTIVI



Fornire servizi più evoluti e strutturati a beneficio delle imprese con un mix funzionale di know how interno e strumenti esterni



Consentire alle imprese di misurare l'outcome delle singole azioni sui mercati di sbocco in presenza



Supportare i territori con azioni di marketing, lead generation e assistenza ad operatori esteri in progetti di investimento

I **Servizi Specifici** rappresentano un **livello più evoluto di supporto rivolti ad una selezione delle imprese** servite con i Servizi Consortili e **ad altre imprese più mature**, e fornisco, tra gli altri:

- **estensione e verticalizzazione** rispetto **settori produttivi specifici**
- accesso a **mercati esteri complessi ed emergenti**
- percorsi di **digitalizzazione e formazione più sofisticata e personalizzata**
- supporto e accompagnamento con **progetti in presenza**

Inoltre, all'interno dei Servizi specifici sono previsti i **programmi di marketing territoriale** con l'obiettivo di continuare a **rafforzare gli asset attrattivi dei territori**, attrarre **operatori esteri interessati ad investire** e portare **eventi internazionali in Italia**

LE DIVERSE CATEGORIE DI SERVIZI SPECIFICI

INCONTRI IN PRESENZA CON CONTROPARTI ESTERE IN ITALIA

PROGRAMMA OUTGOING – ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO

FORMAZIONE E ASSISTENZA SPECIALISTICA

ACCOMPAGNAMENTO PUNTUALE ALL'EXPORT DIGITALE

PROGRAMMI INTERNAZIONALI – EUROPEI

ATTRAZIONE INVESTIMENTI E TURISMO MICE

Servizi Specifici – Dettagli Progetti

INCONTRI IN PRESENZA CON CONTROPARTI ESTERE IN ITALIA	INBUYER IN PRESENZA/IBRIDO FOCUS SUBFORNITURA NAUTICA	FAM TRIP TURISMO Visite sui territori di buyer turistici	ULTERIORI INBUYER IN PRESENZA SU SETTORI PERSONALIZZATI PER I SOCI		
PROGRAMMA OUTGOING ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	8 INIZIATIVE OUTGOING SUI MERCATI TARGET: GIAPPONE, ARABIA SAUDITA, USA, GERMANIA, MAROCCO, SVEZIA		PROGETTO MEET & MATCH: RICERCA MIRATA CONTROPARTI E B2B ONLINE SUI MERCATI TARGET DI USA, COREA, UK		
FORMAZIONE E ASSISTENZA SPECIALISTICA	SPORTELLO OBIETTIVO ESTERO (LABORATORI E INCONTRI INDIVIDUALI CON LE IMPRESE)	FORMAZIONE EXECUTIVE PER LE AZIENDE SU LOGISTICA E TRASPORTI INTERNAZIONALI (+ FOCUS ECONOMIA DEL MARE), DOGANE, BUSINESS PLAN	ASSISTENZA SU MARCHI E BREVETTI (IPR ASSESSMENT)	INFOEXPORT: PARERI SPECIALISTICI INDIVIDUALI SU TEMI DI COMMERCIO INTERNAZIONALE	FORMAZIONE AVANZATA PER IL DIGITALE (ES. A.I.)
ACCOMPAGNAMENTO PUNTUALE ALL'EXPORT DIGITALE	SERVIZI AVANZATI PER LE IMPRESE SU: ANALISI POSIZIONAMENTO E COMPETITOR ONLINE, STRATEGIA E-COMMERCE, AI MARKETING, SOCIAL NETWORK, SOSTENIBILITA' DIGITALE				
PROGRAMMI INTERNAZIONALI-EUROPEI	EEN SIMPLER E FRIEND EUROPE: SERVIZI INNOVATIVI DI ASSISTENZA E NETWORKING TRA IMPRESE EUROPEE	PROGETTO MENTOR: SCAMBI TRA IMPRESE E GIOVANI PROFESSIONISTI DA TUNISIA E MAROCCO ("MIGRAZIONE CIRCOLARE")	AL INVEST GREEN: PROGETTO EUROPEO SETTORE ORTOFRUTTICOLO CON FOCUS SOSTENIBILITA'	PROGETTO SEI: SUPPORTO E SVILUPPO PROGRAMMA ATTIVITA' ANNUALITA' 2024	
ATTRAZIONE INVESTIMENTI ESTERI E TURISMO MICE	PROGETTO ATTRATTIVITA' CON MILANO&PARTNERS ED INVEST IN LOMBARDY FOCUS SCIENZE DELLA VITA, FINTECH, ICT, CLEANTECH, AGRIFOODTECH, ADVANCED MANUFACTURING	PROGETTO MARKETING TERRITORIALE A SUPPORTO DI GENOVA (FOCUS LOGISTICO-PORTUALE), MODENA (FOCUS DIGITAL HEALTH, AUTOMAZIONE ED ELETTRIFICAZIONE DEI VEICOLI, TURISMO), RAVENNA (FOCUS ECONOMIA DEL MARE)	PROGETTO ATTRATTIVITA' CON UCN: LEAD GENERATION E ASSISTENZA AD OPERATORI ESTERI IN COLLABORAZIONE CON CAMERE ITALIANE ALL'ESTERO, PERCORSO FORMATIVO (INVESTOR ADVISOR) A BENEFICIO DELLE CCIAA E DELLE CCIE	PROGETTO TURISMO MICE A SUPPORTO DELL'ATTRAZIONE DI EVENTI INTERNAZIONALI A MILANO, CON MILANO&PARTNERS	
ATTIVITA' A MERCATO	B2B MATCHING (OUTBOUND E INBUYER)	FORMAZIONE NIBI	PROGRAMMI INTERNAZIONALI-EUROPEI	TURISMO MICE MILANO	

Le imprese al centro

Nuova modalità di lavoro che mette al **centro le imprese** e la **personalizzazione del loro percorso** nell'ambiente Promos Italia creando un funnel di accesso ai servizi.



Accesso fluido e personalizzato delle aziende

- **Single Sign-on:** un unico log-in per l'intero ambiente Promos > Facilità di utilizzo
- **Riconoscimento geografico:** per scoprire le iniziative sul territorio del Socio
- **Raccolta di informazioni:** Profilazione attraverso il company profile e i test di assessment

PUNTO DI INGRESSO



Incontri one to one per partnership commerciali



Servizi formativi per mercati esteri



Espansione all'estero tramite strumenti digitali

SERVIZI VERTICALI



PROMOZIONE E COMUNICAZIONE

Il Funnel sarà supportato da azioni di direct marketing, campagne social di lead generation, attività di ufficio stampa e media relations su testate nazionali e locali

VANTAGGI

per Promos
Facilitare il CROSS SELLING

per le Aziende
Personalizzazione dell'offerta

per i Soci
Informazioni sulle aziende del proprio territorio

