



6^a Salone delle Micro e Piccole Imprese
25 e 26 Febbraio 2020 dalle 10.00 alle 17.00
Presso BHR Hotel di Treviso,
Via Postumia Castellana, 2, 31055 Quinto di Treviso TV

LA PARTECIPAZIONE ALL'EVENTO COME VISITATORE/AUDITORE E' GRATUITA

PROGRAMMA

Aggiornato ad oggi 23.01.20

Martedì 25 Febbraio 2020

Mattina

10.00 – 10.30 > Come aumentare il tuo Fatturato con una nuova formula di Business a cura di BEXB SpA

Bexb sviluppa dal 2001 un circuito nazionale di imprese selezionate, che permette agli associati incremento di fatturato ed ottimizzazione degli acquisti implementando relazioni commerciali al riparo dai rischi di insolvenza. Oltre al circuito Bexb dedicato alle PMI, viene lanciata nel 2019 "Welcome shop" che si occuperà di sostenere il potere di acquisto degli utenti finali, portando la moneta EuroBexb verso gli oltre 4 milioni di microimprese italiane.

10.30 – 11.00 > Come la Digitalizzazione aiuta le Piccole Imprese ad essere più Competitive a cura di CISCO Italia

Da tempo Cisco guarda con attenzione al processo di digitalizzazione che sta investendo anche le piccole e medie imprese italiane. Vengono illustrate le soluzioni che toccano diversi ambiti, tutti strategici, per il business di una piccola e media azienda ed in particolare verranno approfonditi i temi di Connect, Meet and Secure.

11.00 – 11.30 > Come trovare nuovi Clienti, nuovi Fornitori e Distributori all'Estero a cura di CRIBIS D&B Srl

Estendere il proprio business al di fuori dei confini nazionali è oggi un obiettivo prioritario per moltissime aziende. La crescita di un'impresa nei mercati esteri, specialmente se poco conosciuti, deve essere sostenuta da azioni commerciali efficaci e profittevoli. CRIBIS fornisce le informazioni e i servizi di qualifica necessari per identificare e contattare i migliori interlocutori commerciali all'estero, grazie al più ampio patrimonio informativo disponibile sul mercato sulle imprese di tutto il mondo.

11.30 – 12.00 > Come far crescere la tua azienda nel Mondo con Finest! a cura di Finest SpA

Da oltre 25 anni Finest S.p.A. è lo specialista per l'internazionalizzazione delle imprese del Nordest italiano. Un equity partner e socio finanziatore che supporta attivamente le imprese del triveneto acquisendo quote di minoranza del capitale sociale della Joint Venture estera, completando il packaging finanziario anche con finanziamenti esteri diretti a favore dell'impresa. Operativa in 44 Paesi compresi tra l'Europa Centrale e Orientale, Balcani, Russia e Paesi CSI e Paesi del Mediterraneo, Finest mette a disposizione delle imprese un know-how tecnico unico, frutto di quasi 600 operazioni di investimento sui mercati mondiali accanto alle imprese nordestine.

12.00 – 12.30 > Come utilizzare Strumenti di Marketing relazionale come Campagne incentive e loyalty per incrementare il proprio Business? a cura di Publitalia Srl

Il marketing relazionale è il business-model di moltissime aziende leader di settore: creare e mantenere un filo diretto tra brand e buyer-personas come via per il successo. Ma come possono le piccole imprese impiegare strategie di marketing relazionale per generare ROI e crescita?

Pomeriggio

14.00 – 14.30 > L'esperienza Turkish Airlines: quando il business incontra i benefici a cura di Turkish Airlines

Il Turkish Airlines Corporate Club, un programma aziendale che offre per i viaggi di lavoro un'ampia gamma di vantaggi, sia economici che di flessibilità.

14.30 – 15.00 > Dal miracolo economico degli anni '90 ad Azienda Estesa. La Lean Enterprise per il nuovo Nord Est a cura di KIBS Studio

Il sistema economico del Nord Est non può più basarsi sulla sola artigianalità. Questa deve evolversi in manifattura avvalendosi del sapere artigianale. Oggi, il successo delle collaborazioni è decretato da due elementi imprescindibili: prossimità cognitiva e prossimità fisica. La vicinanza crea così un polo produttivo dove, gruppi di aziende complementari per conoscenze, possono costituire filiere produttive e forme di crowdfunding per nuovi modelli di finanziamento. Solo così si potrà sviluppare l'oggi per costruire il domani.

15.00 – 15.30 > Competenze legali e linguistiche integrate: una nuova dimensione delle figure professionali più tradizionali a cura di Avv. Buciuni, Avv. Cattarossi e MBS Traduzioni

Nel periodo storico che stiamo vivendo affrontiamo sempre più frequentemente casistiche legali non solo domestiche ma che si spingono al di là dei confini nazionali. E' per questo motivo che il diritto e l'interpretariato sentono l'esigenza di avvalersi l'uno dell'altro, sia in fase di negoziazione che in fase di redazione ed esecuzione di accordi e documenti commerciali. Un focus pragmatico su quanto può succedere nel "mercato del diritto" con l'inglese tradizionale e il cinese all'avanguardia.

15.30 – 16.00 > Come gestire la Tesoreria nella Piccola Impresa: Idee e Strumenti a cura di DocFinance Srl

DocFinance® Software per la programmazione finanziaria e il controllo delle banche, per aziende e gruppi nazionali e internazionali. DocCredit® Software per la prevenzione del rischio credito e l'organizzazione del recupero. Qual è la migliore strategia da utilizzare con i tuoi clienti?

16.00 – 16.30 > Dal Design alla Customer Experience: i prodotti del futuro a cura di Prisma Tech Srl

Le nuove tecnologie stanno cambiando radicalmente il modo in cui progettiamo, creiamo e utilizziamo i prodotti. Questo cambiamento coinvolge tutti i settori: dall'automobilistico al manifatturiero, passando per la moda. Le aziende che decidono di innovarsi, adottano soluzioni tecnologiche all'avanguardia che permettono rivoluzionare i processi produttivi e aumentare la competitività all'interno del mercato in continua evoluzione.

16.30 – 17.00 > Come sviluppare il Welfare Aziendale (in corso di definizione)

*Mercoledì 26 Febbraio 2020
Mattina*

10.00 – 10.30 > Innovare per Vincere a cura di Make Consulting

“Se sei un imprenditore o un manager come me sono convinto che tutti i giorni hai una grande sfida da affrontare: rendere la tua azienda più competitiva per vincere le sfide del mercato” Matteo Busato, A.D. Make Consulting – Make Group Srl

L'innovazione è uno dei pilastri per rendere un'azienda profittevole e più competitiva. Cosa significa innovare? Da dove iniziare? Quali sono i passi per ottenere concretamente dei risultati?

10.30 – 11.00 > Obiettivo50: un Acceleratore del Miglioramento a cura di Obiettivo50

Illustrazione delle aree di intervento coperte dai manager di O50 per supportare centinaia di PMI che “vogliono crescere”, in collaborazione con Regione Lombardia, MISE, Camere di Commercio, Confindustria, Confapi, Federmanager o tramite la Formazione Finanziata, fondi regionali, incubatori d'impresa.

11.00 – 11.30 > Come Finanziare efficacemente la Formazione nelle Micro e Piccole Imprese a cura di FonARCom

Le micro e piccole imprese, in molti casi, non conoscono i Fondi Interprofessionali e non riescono ad accedere a risorse adeguate per finanziare la formazione dei dipendenti, a partire da quella obbligatoria in materia di salute e sicurezza. Conoscere meglio le opportunità disponibili e gli strumenti di finanziamento proposti da FonARCom può aiutare concretamente queste aziende a fare più formazione e quindi a crescere e rimanere competitive in un mercato che richiede sempre più velocemente l'adeguamento delle competenze di imprese e lavoratori.

11.30 – 12.00 > Austria – più grande di quanto pensiate! Nuovi orizzonti per l'internazionalizzazione a cura di A.B.A. Invest in Austria

ABA – Invest in Austria è l'Agenzia Ministeriale austriaca, attenta alle domande ed esigenze degli imprenditori esteri che vogliono internazionalizzare il proprio business attraverso un insediamento in Austria. ABA – Invest in Austria contribuisce a fondere le culture imprenditoriali e permette di trasferire la metodologia per la corretta internazionalizzazione delle imprese in Austria. Come e perché lo scoprirete durante il suo intervento.

12.00 – 12.30 > Come realizzare nuove strategie di Crescita per la Piccola Impresa (in corso di definizione)

12.30 – 13.00 > Come ridurre i Costi Energetici del 30% nella Piccola Impresa (in corso di definizione)

ESPOSITORI

Aggiornato ad oggi 23.01.20

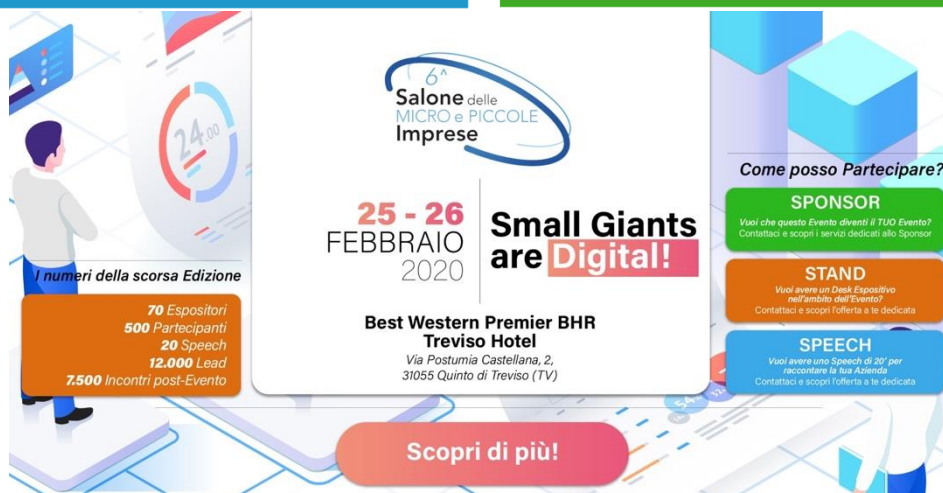
Area Paesi & Mercati



Area Finance & Legal & IoT 4.0



Area Servizi & Persone



6^a Salone delle MICRO e PICCOLE Imprese

25 - 26 FEBBRAIO 2020

Small Giants are Digital!

Best Western Premier BHR Treviso Hotel
Via Postumia Castellana, 2,
31055 Quinto di Treviso (TV)

I numeri della scorsa Edizione

- 70 Espositori
- 500 Partecipanti
- 20 Speech
- 12.000 Lead
- 7.500 Incontri post-Evento

Come posso Partecipare?

- SPONSOR**
Vuoi che questo Evento diventi il TUO Evento? Contattaci e scopri i servizi dedicati allo Sponsor
- STAND**
Vuoi avere un Desk Espositivo nell'ambito dell'Evento? Contattaci e scopri l'offerta a te dedicata
- SPEECH**
Vuoi avere uno Speech di 30' per raccontare la tua Azienda? Contattaci e scopri l'offerta a te dedicata

Scopri di più!