



## **FAVORIRE LA CRESCITA DELLE IMPRESE ATTRAVERSO IL DIGITALE**

*Andrea Gallero – Elisa Verutti*

**MADE in ITALY**

**Benvenuto nella vetrina Made in Italy**

Qui potrai trovare prodotti realizzati in Italia rappresentativi del Made in Italy. Sfoglia le categorie in evidenza e le sezioni regionali che trovi di seguito per scoprire le tipicità del nostro territorio. Se vuoi sfogliare l'intera gamma di prodotti segnalati come Made in Italy dai nostri venditori puoi partire dalla barra di ricerca di [questa pagina](#)

Per vendere i tuoi prodotti nella vetrina Made in Italy [clicca qui](#).

Amazon e Agenzia ICE sostengono le aziende italiane promuovendo l'imprenditorialità italiana e le vendite all'estero.

**Idee regalo**

Artigianato italiano  
Artigianato italiano

Confezioni regalo  
Confezioni regalo

Regali Made in Italy

Giochi e giocattoli

**Idee regalo per la Festa della Mamma**  
**MADE in ITALY**

**Cucina e cantina** [Scopri](#)

Pasta e cereali  
Pasta e cereali

Salse, sughi e conserve  
Salse, sughi e conserve

Dolci, cioccolata e prodotti da forno  
Dolci, cioccolata e prodotti da forno

Vini, liquori e birra

Formaggi, carne e pesce

Olio, aceto e spezie

**Casa e arredo** [Scopri](#)

## FAVORIRE LA CRESCITA INTERNAZIONALE

Attraverso il canale digitale

L'E-Commerce è un tema che tutti ormai conoscono, ma **non è affatto semplice farlo.**

Agenzia ICE si pone come **facilitatore** per semplificare ed **abilitare l'accesso** delle Aziende Italiane ai grandi **Marketplace Mondiali** :

- **Le aggrega** in una vetrina dedicata al Made In Italy
- **Accordi**
- **Formazione**
- **Servizi** (Campagne, Helpdesk, Store Template, ...)

Le aziende devono sviluppare **Competenze, Strumenti e Processi**, ma anche **Propensione, Cultura** di innovazione.

*Ma l'E-Commerce **non è il solo asse di sviluppo** per sfruttare il digitale nel superare i limiti del mondo fisico*

## IL DIGITALE PUO' AIUTARE LE AZIENDE A DIVENIRE...

... più Reattive, Sostenibili e Competitive



### Usare Meno tempo e più dati

- Conoscere meglio i propri clienti
- Automazione di processi
- Gestione migliore dei dati

### Diventare più Attrattive

- Valorizzazione dell'Azienda e dei prodotti
- Espansione dei canali di promozione, di vendita e di relazione
- Nuovi modelli di Business

Entro il **2025** la generazione Z (i nati tra il 1997 ed il 2009) *costituirà la maggior parte della popolazione che lavora.*

Sono i primi **nativi digitali**, apprezzano la **comodità** di accesso ai servizi e sono **attenti ai temi sociali ed ambientali**

## QUALE PUO' ESSERE IL COSTO PER L'AZIENDA?



1. **Obsolescenza del Modello di Business**
2. **Sopravvivenza dell'azienda nel medio-lungo termine**



1. **Perdita di dati**
2. **Interruzione delle attività**
3. **Perdita di fiducia dei clienti**



«La trasformazione parte da un percorso di Consapevolezza di tutta l'azienda: Assessment e Servizi»



CAMERA DI COMMERCIO DI CUNEO

# **IL PUNTO IMPRESA DIGITALE (PID) E I SERVIZI DIGITALI DELLA CCIAA**

Cuneo, webinar ICE del 03/05/2023