

Tutte le opportunità del business matching di SACE

SACE on Tour | Perugia 12 giugno 2024



Il piano Industriale 2023-2025 focalizzato sulle PMI

INSIEME 2025

SACE, insieme a tutte le società del Gruppo – SACE FCT che opera nel factoring, SACE BT attiva nei rami Credito, Cauzioni e Altri danni ai beni e SACE SRV, specializzata nelle attività di data collection e di gestione del patrimonio informativo – è al fianco di oltre 40 mila aziende, soprattutto PMI, supportandone la crescita in Italia e in circa 200 Paesi nel mondo.

Sostenibilità

Green New Deal

Risorse fino 111€ Mld

Business matching

Digitalizzazione

Innovazione

Nuovi mercati

Formazione

SACE Connects

Creiamo connessioni tra imprese italiane ed estere per dare vita a opportunità di business uniche.

SACE Connects è il programma gratuito di SACE che crea occasioni di business matching e connessioni tra imprese italiane, in particolare le PMI, e buyer esteri.

Grazie alla sua rete commerciale in Italia e all'estero, SACE entra in contatto diretto con le imprese ed è in grado di creare opportunità di business in modo semplice e innovativo. Partecipando agli incontri di business matching in presenza, oppure approfittando delle iniziative digitali, le PMI possono connettersi con nuovi clienti esteri, con il supporto della nostra squadra di esperti anche nelle principali manifestazioni fieristiche in Italia e nel mondo.

Solo chi conosce entrambe le parti può creare il match perfetto.

160 iniziative

di business matching in Italia, all'estero e online

6000 PMI

partecipanti

160 buyer esteri

coinvolti nel programma

1400 incontri bilaterali

organizzati in presenza e in formato digitale

SACE Connects

Business matching gratuito

- Eventi in presenza in Italia e all'estero organizzati in collaborazione con i partner del Sistema Paese
- Incontri mirati presso le principali manifestazioni fieristiche
- Eventi in formato digitale
- Vetrina digitale aperta alle aziende italiane per conoscere tutti in buyer del programma



SACE Connects e la Push Strategy

Il business matching di SACE nasce con la Push Strategy: il programma che facilita gli scambi commerciali tra buyer esteri e PMI italiane

Un approccio olistico

- SACE garantisce finanziamenti *untied* a MLT concessi da banche italiane e internazionali a buyer esteri, a fronte del loro impegno ad aumentare la quota di acquisti dall'Italia
- SACE si fa promotrice di iniziative di business matching in Italia, all'estero e online per facilitare l'incontro tra i buyer e i potenziali fornitori italiani
- Per le PMI si tratta di una grande opportunità di incontro con nuovi clienti selezionati da SACE



Oltre la Push Strategy

Valorizziamo le relazioni che da sempre costruiamo con i grandi buyer esteri per creare opportunità per le filiere strategiche italiane

Operatività con buyer esteri

- Export Credit: valorizzazione della quota italiana nei grandi progetti internazionali
- Push Strategy: pacchetto finanziario dedicato e impegno ad aumentare gli acquisti dall'Italia
- Strategie commerciali: l'incontro con la filiera italiana di qualità come leva commerciale nelle relazioni con buyer

Settori strategici per le filiere produttive dell'export, alcuni esempi



NEW

Le eccellenze nel settore delle '3F' del Made in Italy



Food



Furniture



Fashion

SACE Connects

L'efficacia del business matching di SACE:
creiamo connessioni e costruiamo opportunità
concrete per le aziende italiane

Cosa offriamo:

- Contatto diretto con i buyer
- Informazioni sui piani di investimento e regole di ingaggio
- Supporto B2B

Risultati concreti

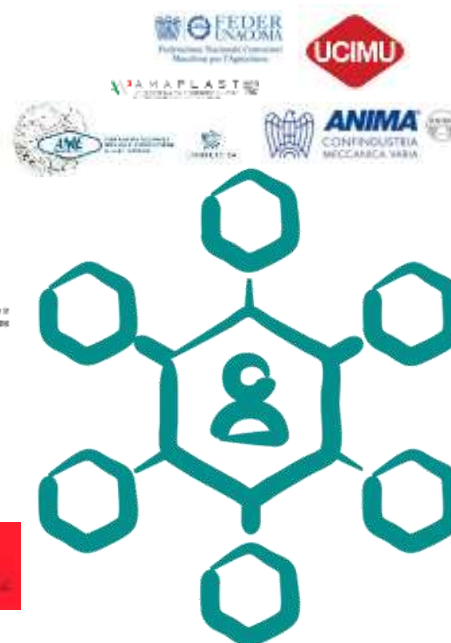
- Registrazione nella *vendor list* del buyer
- Partecipazione a gare e nuovi progetti
- Nuovi contratti

Approccio di Sistema

ICE: supporto logistico/organizzativo all'estero; network distributori/partner locali; base logistica su fiere in Italia e all'estero



Ambasciata: network locale, supporto operativo e logistico, entry point istituzioni locali



Associazioni Settoriali: accreditamento offerta italiana, know-how settoriale, ottima presa sulla propria base associativa



Confindustria: capillare diffusione sul territorio e hosting di alcuni eventi



Camere di commercio in Italia: capillare diffusione sul territorio e potenziale hosting di alcuni eventi in presenza



Camere di commercio italiane all'estero: relazione con i buyer locali, promozione dell'offerta italiana presso il buyer

SACE Connects su sace.it

Il programma si arricchisce con la vetrina digitale,
accessibile dalla home page sace.it

Obiettivi

- Aumentare la visibilità dei buyer nel programma con una vetrina digitale permanente accessibile a tutte le aziende italiane
- Creare ancora maggiori opportunità di business per le PMI italiane e promuovere il Made in Italy
- Arricchire l'offerta dei servizi digitali dedicati alle PMI



SACE Connects in mysace.it

Dalla pagina pubblica le aziende italiane possono registrarsi all'area riservata mysace.it per accedere ai contenuti premium del programma

Accedi con pochi clic a mysace.it

- Inserisci i tuoi dati personali
- Crea una password
- Naviga la sezione dedicata a SACE Connects all'interno di mysace.it
- Scopri gli altri servizi a misura di PMI:
 - SACE Education: l'hub formativo per le imprese che vogliono crescere in Italia e all'estero
 - Trova il tuo Temporary Export Manager
 - Mappa dei paesi sanzionati
 - Acquista i prodotti assicurativi e finanziari digitali



SACE Connects in mysace.it

Un catalogo digitale con tutte le controparti estere che hanno aderito al programma e il calendario delle iniziative

Vetrina digitale

- Catalogo dei buyer nel programma
- Filtri di ricerca per settore e area geografica
- Link diretto al sito web
- Descrizione dell'ambito di operatività
- Possibilità di selezionare il buyer per ricevere aggiornamenti
- Info sui principali settori di acquisto da parte del buyer

The screenshot displays the mysace.it interface with a grid of buyer profiles. Each profile includes a small image, the company name, a brief description, and a 'Seleziona' button. The highlighted profile is:

- ARCHIRODON CONSTRUCTION** (EPC Contractor internazionale di grandi opere infrastrutturali nel settore navale, civile, industriale tra cui anche impianti di alimentazione e desalinizzazione, impianti petroliferi, stazioni di pompaggio, infrastrutture come ponti, strade, ferrovie, strutture e condotte offshore.)

Below the highlighted profile, there are two arrows pointing to the 'Seleziona' button and a status bar showing 'Settori: 3' and 'Mercati: 1'.

SACE Connects in mysace.it

Il calendario complessivo di tutte le iniziative di business matching, con la possibilità di iscriversi agli eventi in programma e scaricare i materiali degli eventi già conclusi

Calendario eventi

- I materiali di un evento (presentazioni, documenti, registrazione della diretta, contatti dei buyer) sono disponibili solo per gli utenti registrati



The screenshot displays a webpage for an event titled "Mexico: new business opportunities in the Infrastructure and Water treatment sectors". The page is dated "16 febbraio ore 10:00". It features a header image of a building with a clock tower. Below the header, there are two columns of text: "Descrizione dell'evento" and "Programma". The "Descrizione dell'evento" section describes the event as a collaboration between SACE, Confindustria, and ANM, organized as a webinar of presentations to illustrate business opportunities in Mexico for Italian companies. It mentions the event is part of the "Programma Patti Strategy" and is organized by SACE and the Ministry of Finance. The "Programma" section lists the following activities: "10:00 Opening remarks" by M.E. Luigi De Chiara, Ambassador of Italy in Mexico; "10:10 Business opportunities for Italian Companies on SANDORAS Digital platform" by Luis Alberto Ampudia Peral, Project Information Director - SANDORAS; "10:45 Italian business stories in Mexico" introduced by Loretta Magarini, Chairman - ANM, featuring Guillermo Lainez, Director General Systems Mexico - Miani Group, Gabriele Di Agostino, Sales Manager - Magari Group, and Alessandra Astori, Global Exhibition Director Oman & Technology Division - Italian Exhibition Group; and "10:55 Wrap up and Q&A" by Ambassador Luca Passarelli, Head of Eastern Promotion - SACE. At the bottom of the page, there is a section titled "Contenuti premium dell'evento" with a button to "Registrati" (Register).

SACE Education

L'hub formativo di SACE



Sace Education

SACE Education offre un **sostegno, innovativo e gratuito**, per ripensare le strategie di gestione del rischio alla luce della situazione attuale, implementando approcci e modelli rigorosi di analisi e conoscenza dei mercati, favorendo una maggiore cultura aziendale in materia di sostenibilità e digitalizzazione.

Mission

Un servizio di accompagnamento a 360° rivolto a **imprese e professionisti**, chiamati a raccogliere le sfide attuali e disegnare un nuovo modo di fare impresa potendo contare su strumenti e soluzioni di carattere finanziario e assicurativo.

SACE Education prevede percorsi pensati per rispondere alle esigenze legate alla nuova operatività di SACE: **non solo export e internazionalizzazione ma anche infrastrutture, green e digital**.





Le tre direttrici



Education to Export

Percorsi digitali organizzati in export kit e incontri specialistici sul territorio «a misura di PMI», in tema export e internazionalizzazione e tarati sulle reali esigenze aziendali



SACE Academy

Formazione accademica certificata, in collaborazione con selezionate università e business school, volta al rafforzamento delle competenze manageriali tecnico-specialistiche e alla promozione di una nuova cultura di impresa



Infrastructure, green & digital

L'esperienza di SACE a disposizione di imprese e professionisti per favorire innovativi modelli di business e contribuire alla crescita green, digitale e infrastrutturale del nostro Paese.

Registrati a SACE Connects



Carmen Santella

**Education, Business
Promotion & Supply Chain
Associate**
c.santella@sace.it



www.sace.it

SACE 