



CÁMARA DE COMERCIO  
ITALIANA EN MÉXICO

# MEC MEX AUTOMOTIVE

---

PROMOZIONE DEL SISTEMA AUTOMOTIVE  
EMILIANO ROMAGNOLO IN MESSICO

CÁMARA DE COMERCIO ITALIANA EN MÉXICO E GLOBAL MARKETING ARCHITECTURE

# CCIM

---

La Camera di Commercio Italiana in Messico (CCIM) riunisce aziende italiane e messicane, imprenditori e professionisti di diversi settori, uniti dalla volontà comune di stringere, consolidare ed accrescere i rapporti tra l'Italia e il Messico.

Dalla fondazione nel 1948 sostiene le imprese nel processo di internazionalizzazione, così come nella fase di adattamento culturale in Messico.



# CLUSTER AUTOMOTRIZ QUERÉTARO

## ANÁHUAC UNIVERSITY QUERÉTARO

Il Cluster Automotriz Querétaro è un'agenzia specializzata nello sviluppo e nel consolidamento del settore Automotive a Querétaro ma le cui azioni e attività hanno un impatto su base regionale e nazionale, è nata nel 2013 con la partecipazione delle principali società del settore nello Stato, Università, centri di ricerca e governo statale.

L'Università ANÁHUAC, è parte integrante del sistema regionale del Querétaro supportandone proattivamente la crescita.



# GMA

---

Global Marketing Architecture è fucina di idee sul mercato globale.

Un team di persone focalizzato sull'approccio innovativo alle attività di definizione strategica, primo supporto commerciale di entrata sui mercati esteri e successive attività di consolidamento.

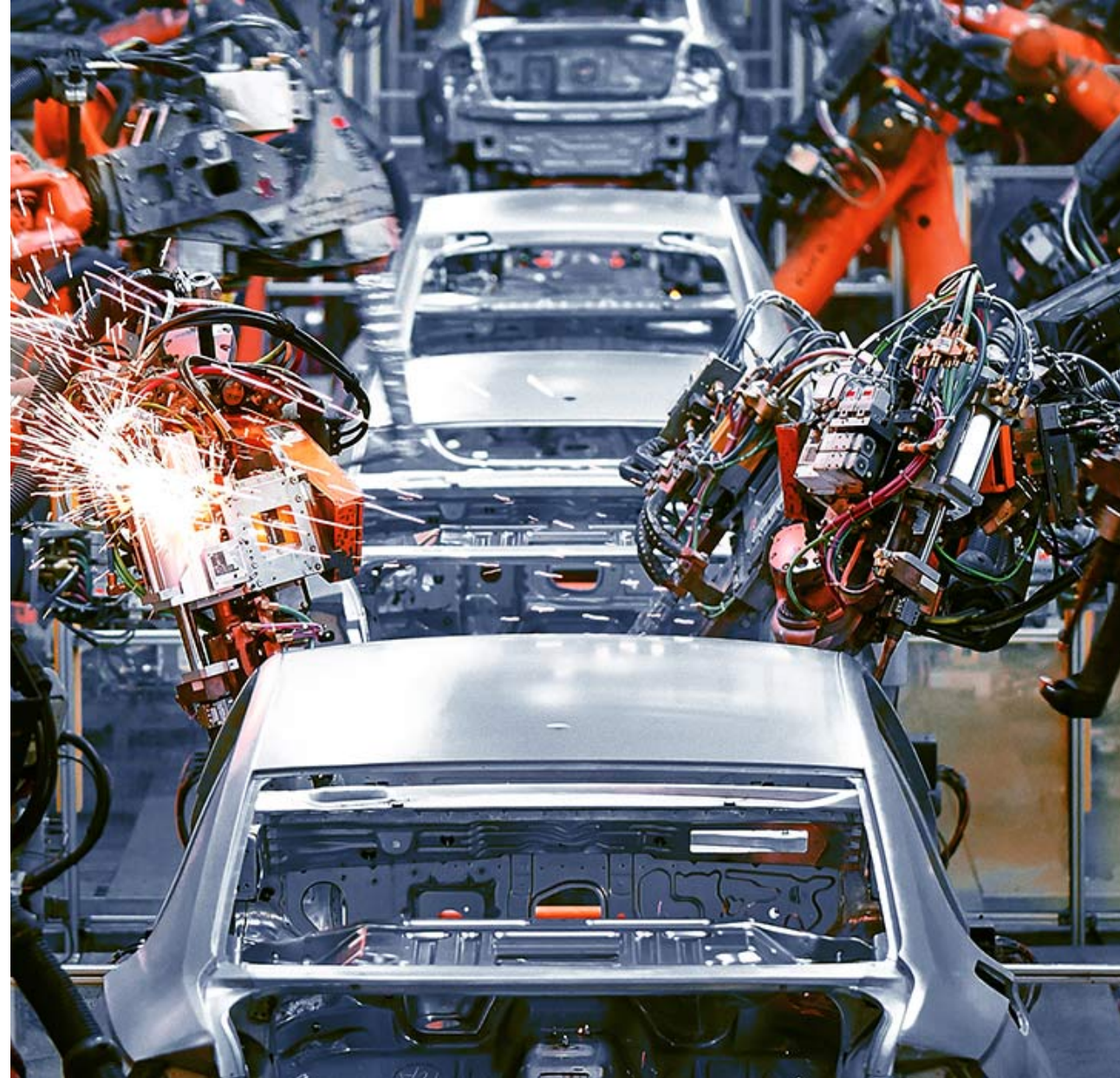




# IL PROGETTO

---

1. Obiettivi
2. Struttura delle azioni
3. Tempistica delle azioni
4. Coordinamento e operatività di progetto



# OBIETTIVI DEL PROGETTO

---

## INTRODUZIONE DEL COLLETTIVO DI IMPRESE PARTECIPANTI AL MERCATO DELL'AUTOMOTIVE IN MESSICO

- Apprendimento delle **dinamiche del settore** circa le potenzialità dei prodotti e servizi offerti
- Definizione del metodo e degli strumenti per svolgere **attività di sviluppo promozionale** mirate al mercato messicano e creazione di un'identità comune
- **Contatto con le principali realtà di** aggregazione del mondo della componentistica automotive che intermediano con successo il rapporto con le grandi case automobilistiche
- **Incontro diretto con potenziali partner del settore** e primo sviluppo commerciale del mercato

# LE AZIONI DEL PROGETTO

---

## 1. ASSESSMENT DELLE IMPRESE

Analisi e valutazione delle aziende, delle loro sinergie e del mercato obiettivo

## 2. IDEAZIONE DI UN PORTALE WEB PROMOZIONALE PER IL MERCATO MESSICANO

Attività di ideazione, disegno e traduzione di un sito web del collettivo delle aziende partecipanti

## 3. ATTIVITÀ DI MAPPATURA DEL MERCATO E RICERCA PARTNER

Attività di ricerca partner nei confronti di aziende target e centri di competenza Messicani

## 4. ORGANIZZAZIONE DI INCONTRI B2B E PARTECIPAZIONE AD AUTOMECHANIKA

Organizzazione di incontri b2b nella provincia di Bajío e partecipazione alla fiera INA PAACE Automechanika

## 5. ATTIVITÀ DI FOLLOW-UP

Supporto all'attività di follow-up nei confronti delle aziende e degli enti prospect contattati ed incontrati

## 6. VERIFICA DEI RISULTATI OTTENUTI & PIANIFICAZIONE ULTERIORI AZIONI FUTURE

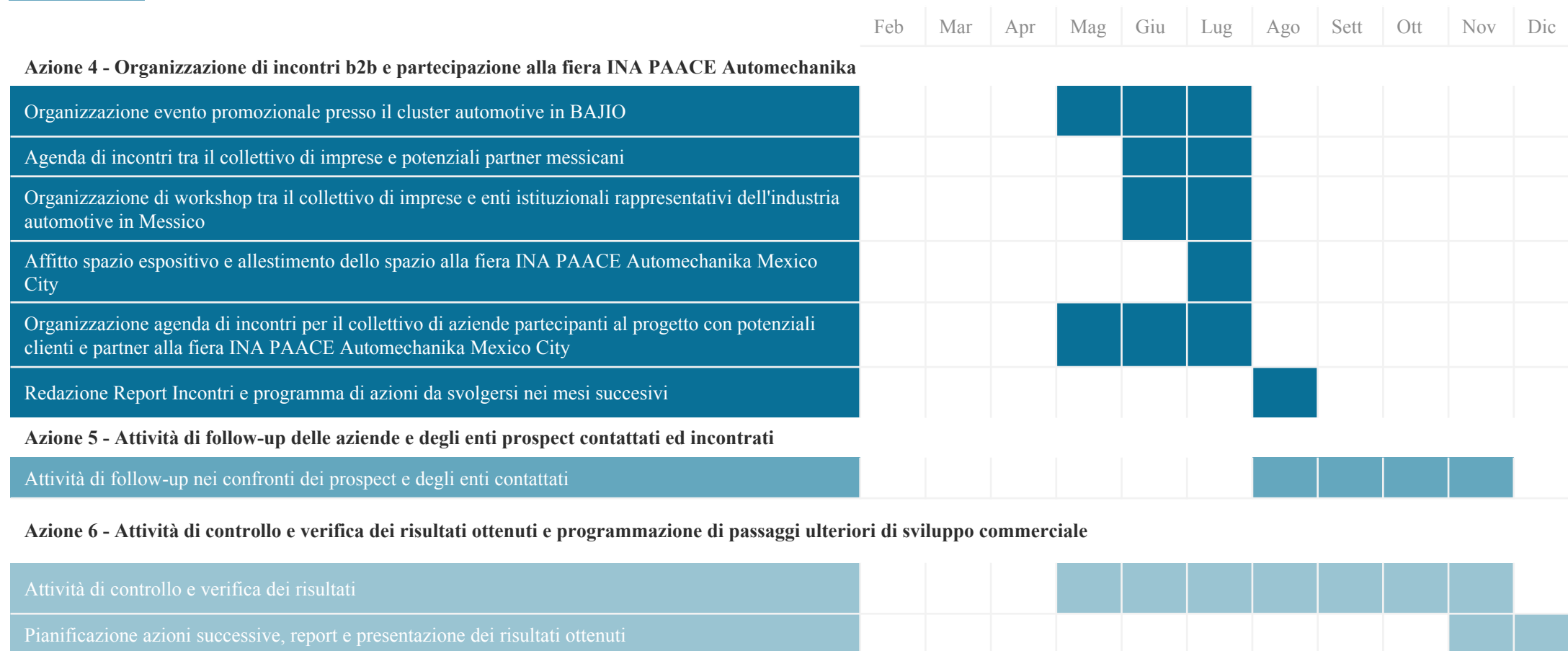
Attività di controllo e verifica dei risultati ottenuti e programmazione di passaggi ulteriori per lo sviluppo commerciale sul mercato messicano

# TEMPISTICA DELLE AZIONI

	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
<b>Azione 1 - Analisi e valutazione delle aziende, delle loro sinergie e del mercato obiettivo</b>						
Mappatura della struttura aziendale, delle risorse e delle esperienze estero pregresse						
Analisi statistico quantitativa nonché qualitativa del settore di riferimento						
Elaborazione delle informazioni e inquadramento in ottica di progetto collettivo						
<b>Azione 2 - Attività di ideazione, disegno e traduzione di un sito web del collettivo di aziende partecipanti</b>						
Ideazione di un sito web per il collettivo di imprese						
Disegno e implementazione del sito web ed elaborazione dei contenuti						
Traduzioni in lingua dei contenuti del sito						
<b>Azione 3 - Attività di ricerca partner nei confronti di aziende target e centri di competenza Messicani</b>						
Profilazione e mappatura dei segmenti target atta alla creazione di un database						
Selezione e primo confronto con le aziende, centri di ricerca ed enti selezionati						



# TEMPISTICA DELLE AZIONI



# COORDINAMENTO

---

- Il progetto è stato promosso dalla Camera di Commercio Italiana in Messico ed ideato in sinergia con GMA quale partner di riferimento sul territorio regionale
- Matteo Costariol (senior partner GMA) e Andrea Rinaldi (market architect GMA) coordineranno le azioni mantenendo un dialogo costante con le imprese partecipanti
- CCIM coordinerà l'attività operativa del vostro TEM sul mercato facendo leva sulla sua esperienza pluridecennale

PER UN APPROFONDIMENTO  
CONTATTARE:

ANDREA RINALDI  
[ANDREA.R@GLOBALGMA.COM](mailto:ANDREA.R@GLOBALGMA.COM)

MATTEO COSTARIOL  
[MATTEO@GLOBALGMA.COM](mailto:MATTEO@GLOBALGMA.COM)

**PROGETTO PROMOSSO E COORDINATO DA:**



CÁMARA DE COMERCIO  
ITALIANA EN MÉXICO

Av. Presidente Masaryk 490, Oficina 801  
Col. Polanco, Del. Miguel Hidalgo  
11560, Ciudad de México, CDMX

Telefono: (55) 52822500

Mail: [info@camaraitaliana.com.mx](mailto:info@camaraitaliana.com.mx)

Sito web: [camaraitaliana.com.mx](http://camaraitaliana.com.mx)