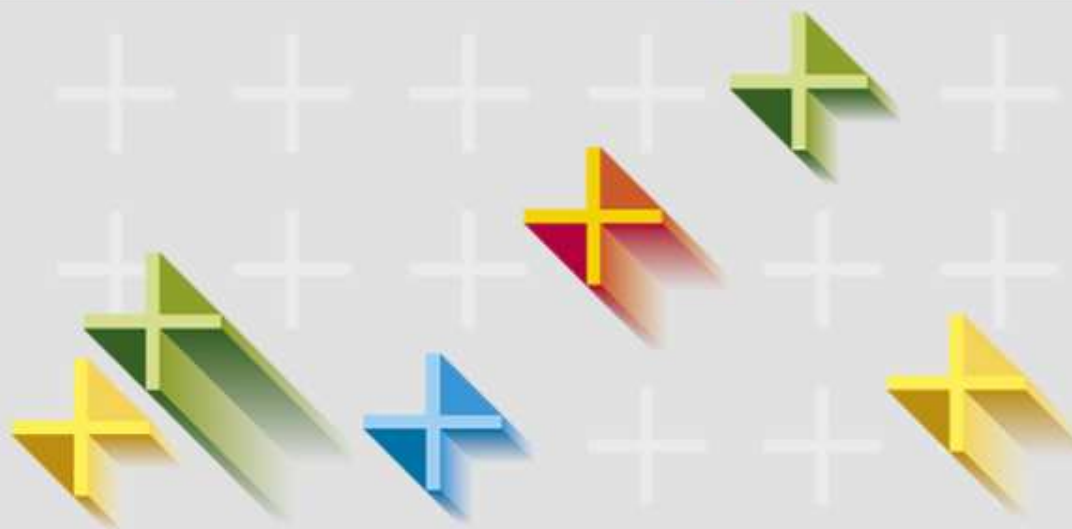


MATCHING

SEXTA EDICIÓN

Una iniciativa de  CDO



22/24 de noviembre de 2010

CONOCER PARA CRECER



Matching 2010

- Matching promueve el encuentro entre empresarios para maximizar las oportunidades:
 - **Comerciales** (Compra, venta)
 - De **partnership**
 - Para el desarrollo de **relaciones**.
- El tema del **desarrollo de la empresa a través del desarrollo de relaciones** es el centro del trabajo de preparación y de desenvolvimiento del evento orientado a:
 - **Presentar** el propio negocio
 - **Encontrar** directamente las oportunidades que ofrece el mercado.
 - “Hacer red”



Matching 2010

Conocer para crecer – To know to grow

- VI edición
- Del 22 al 24 de noviembre 2010
- Fieramilano Rho – Pad. 22 e 24

Participación prevista
2.500 empresas

CONOCER PARA CRECER



MATCHING
Una iniziativa de 

SESTA EDIZIONE

A disposición del Participante

- El **portal**: permite crear un vitrina propia on-line, gestionar las relaciones y fijar las citas en una agenda.
- El **soporte** de la CDO en su país para la preparación de la participación.
- El **stand**: para la promoción de la empresa.



CONOCER PARA CRECER



MATCHING SEXTA EDICIÓN
Una iniciativa de **CDO**

El portal

- El portal (www.e-matching.it) permite gestionar y programar su participación en el evento.
- Cada empresa realiza su propia **vitrina** on line en la cual presenta su company profile y la **oferta** de sus productos y servicios.
- A través del portal es posible buscar ofertas para seleccionar soluciones, oportunidades, contrapartes y programar encuentros de negocios.



CONOCER PARA CRECER



MATCHING
Una iniziativa de CDO

SESTA EDIZIONE

El rol de la CDO

- Apoya a la empresa participante en todo el proceso de participación: presentación de la oferta, análisis de las necesidades, cruce demanda/oferta, redacción de la agenda, encuentros durante los tres días.
- Encuentros entre los referentes del Matching de cada una de las sedes locales CDO en Italia y en su propio país durante todo el año para coordinar la labor de la red.
- Promoción y apoyo del trabajo de los empresarios en sectores específicos de mercado.



Método de trabajo

- Análisis de las necesidades de la empresa a breve y mediano termino.
- Identificación de las áreas en las cuales la empresa quiere llevar a cabo un cambio para mejorar y ser más competitiva.
- Estas áreas son las áreas de búsqueda de proveedores de calidad y de partners con quienes desarrollar proyectos de mejoramiento.



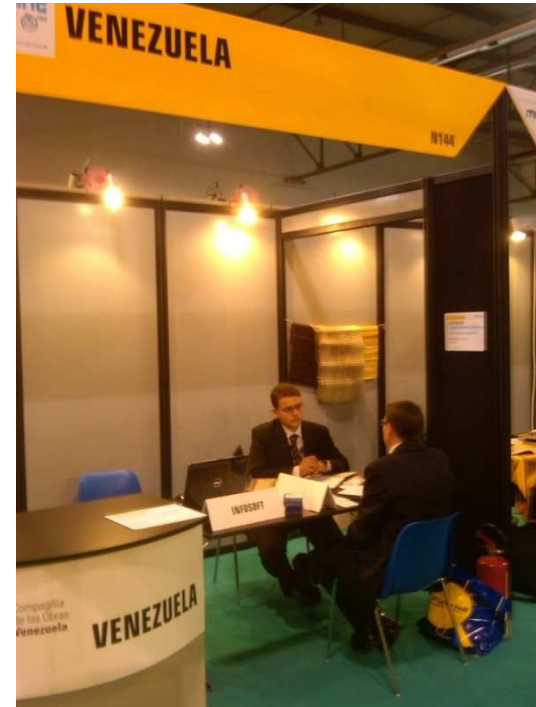
La agenda de los encuentros

- Es el corazón del Matching: permite programar las citas y una gestionarlas de forma ágil durante el evento.
- Viene realizada a través del portal permitiendo llegar a la feria con una serie de citas ya planificadas.



Presencia Internacional

- A través de CDO.Network desde Italia se garantizará:
 - Presencia de 120 buyers de todo el mundo
 - Presencia de empresas de todo el mundo
 - Presencia de 17 de la sedes de la CDO en todo el mundo
 - Países anfitriones: en vía de identificación



Sedes CDO en el mundo

- Esta prevista la participación de al menos un representante por cada sede en el mundo;
- Se llevará a cabo una coordinación entre las sedes italianas y las sedes CDO en el mundo en la fase de pre Matching con la finalidad de identificar las mejores respuestas a las necesidades recíprocas;
- Están previstos stand colectivos para cada país, dedicados a los países en los cuales estarán presentes las instituciones y las sedes con las empresas participantes. Las otras sedes estarán presentes en el área central identificadas por cada país.
- Cada una de las Sedes Internacionales tendrá una agenda de citas como cualquier otro operador participante.



Innovación

- 1) **Área Innovación.** Un ámbito para dar relevancia a la presencia en el Matching de empresas de innovación.
- 2) **Speed dating.** Encuentros one-to-one entre las empresas participantes en el Matching y expertos de Innovación: a través de una fórmula propiamente de innovación.
- 3) **Workshop temáticos**



Grandes Empresas

Está prevista la presencia de **Grandes Empresas**, cuya participación se articulará a través de diversas oportunidades:

- Capacidad de ofrecer productos y servicios a las pequeñas empresas.
- Interés en identificar proveedores específicos.
- Interés en encontrar partners sobre el territorio (construcción, ingeniería industrial, distribución de productos tecnológicos y de consumo)
- Workshop
- Programas de inversión y proyectos



Grandes Empresas

Se indican las participaciones de instituciones importantes: Regione Lombardia (patrocinador institucional), Regione Emilia Romagna, Regione Cerdeña y Regione Véneto, junto a grandes empresas:



CONOCER PARA CRECER



MATCHING

Una iniziativa de  CDO

SEXTA EDICIÓN

Sectores de Mercado

- El carácter transversal del Matching encuentra una particular articulación a través de la profundización de temas por sector.
- Ya se ha encaminado el trabajo en los sectores de: Agroalimentario, Sanidad, Logística, Energía, Sostenibilidad.
- Nuevos sectores: Non profit, Construcción e ingeniería industrial, Muebles y madera, Turismo.



Sectores de Mercado

La presencia en el Matching de numerosos sectores de mercado permite a las empresas beneficiarse del potencial de las relaciones ofrecidas por la iniciativa. Entre las presencias más significativas en la edición de 2009, citaremos los siguientes sectores: **Construcción e ingeniería industrial** con 248 empresas, **Agroalimentario** con 229 empresas presentes, **Servicios y Formación** con 231 empresas, **Sanidad** con 109 empresas presentes, de las cuales 37 son estructuras hospitalarias, **Textil y confección** con 70 empresas, **Transportes y Logística** con 52 Empresas, **Energía, Ingeniería térmica y Medio ambiente** con 97 empresas, **Turismo, Hostelería y Bienestar** con 48 empresas.



Workshop

- Durante el evento será posible participar en **momentos de debate e informativos**
- Temáticas específicas inidentificadas por CDO y tratadas por empresas, instituciones y otros entes participantes.
- Las “filieras” organizan mesas redondas en las cuales los empresarios participantes pueden intervenir y confrontarse.



“Award Sostenibilidad”

- Segunda edición del premio para las empresas que ven la sostenibilidad de la empresa como una oportunidad de desarrollo y que alcanzan una excelencia significativa.
- Award Sostenibilidad está abierto, a título gratuito, a todas las empresas italianas y organizaciones non profit, asociadas a las CDO o participantes en el Matching.
- Ha sido predispuesto el sitio www.awardsostenibilita.it
A través del cual:
 - viene presentada la iniciativa y se recogen las inscripciones
 - viene presentado un cuestionario a los inscritos para una vez recolectada la información necesaria validar la empresa.

CONOCER PARA CRECER



MATCHING
Una iniciativa de 

SEXTA EDICIÓN

Costos y modalidad de participación

- Basic (duración de 3 días):
 - Stand colectivo con un espacio 2x2 m² para cada empresa (**900€ + IVA 20%**)
 - Stand individual 3x2 m² (**1.300€ + IVA 20%**)
- Sponsor: soluciones a definir en base a las exigencias de cada empresa



Pon tu empresa en red

Participa en

MATCHING 2010

CONOCER PARA CRECER



MATCHING

Una iniciativa de  CDO

SEXTA EDICIÓN