

MATCHING

2.0

IL VALORE DI UN INCONTRO

9^a EDIZIONE 2013
Dal 25 al 27 novembre
Fieramilano Rho (MI)

2.200 IMPRESE
I DISTRETTI
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
I LEADER DI MERCATO
LE RETI



MATCHING 2.0: NUOVO, EFFICACE, INDISPENSABILE

Matching 2.0 mette l'imprenditore e le aziende al centro, protagonisti di relazioni dinamiche e vincenti.

Una piattaforma innovativa per:

- Lo sviluppo della collaborazione e le **reti** tra imprese.
- L'apertura a nuovi mercati in Italia e all'**estero**.
- Il confronto tra esperienze nel proprio **Distretto** o filiera per comprendere l'evoluzione del mercato.
- Imparare dai leader di mercato e incontrare **Grandi Aziende**.

COME SARÀ MATCHING 2.0, UN SISTEMA INTEGRATO PER DIFFONDERE CONOSCENZA IMPRENDITORIALE

- **www.e-matching.it**: sempre più social, sempre più strumento di conoscenza del mercato, dei competitor e delle opportunità.
- **Agenda personalizzata**: a Matching 2.0 le aziende hanno un'agenda di incontri programmati per incontrare aziende, buyer, leader di mercato.
- **Come si cambia**: l'impresa presenta il suo progetto di **cambiamento e sviluppo** per ricercare partner e soggetti complementari alla sua strategia.
- **Allattamento**: ogni azienda ha un proprio spazio espositivo, personalizzabile e modulabile secondo le proprie necessità, alla portata di ogni budget.

45.000 APPUNTAMENTI - 125 WO



QUATTRO I GRANDI TEMI DI MATCHING 2.0: DISTRETTI, INTERNAZIONALIZZAZIONE, LEADER DI MERCATO, RETI

I DISTRETTI A MATCHING 2.0

Centinaia di occasioni di confronto e formazione, con la presenza di 22 differenti settori merceologici.

Ogni Distretto offre un calendario di incontri con imprenditori, professionisti e buyer, mirati ad ampliare la conoscenza del proprio mercato di riferimento, verificare i possibili sviluppi internazionali dell'attività, avviare nuovi contatti per partnership e confrontarsi con esperienze di lavoro in rete in atto.

- **Agroalimentare.** Con le aziende del settore per la tutela e lo sviluppo dei prodotti nazionali.
- **Comunicazione.** Analisi del settore e proposta di sviluppo per tutte le imprese.
- **Edilizia.** Adeguamenti normativi, internazionalizzazione, nuovi materiali e reti di impresa.
- **Energia, ambiente, sostenibilità.** Risparmio energetico e fonti alternative.
- **Finanza.** Operatori specializzati incontrano gli imprenditori e presentano gli strumenti finanziari più adeguati per il sostegno allo sviluppo delle imprese.
- **ICT.** Partnership con grandi player e soluzioni per le PMI.
- **Logistica.** Focus, case history e innovazioni tecnologiche per le esigenze delle aziende.
- **Meccanica.** Esperienze di ricerca e sviluppo e direzione del mercato.
- **Sanità.** Le imprese incontrano la sanità pubblica e privata: ospedali, cliniche, ASL.

WORKSHOP E SEMINARI - 22 SETTORI M



L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Un'imprenditorialità aperta al mondo.

Matching 2.0 per l'internazionalizzazione: con l'ausilio di operatori specializzati per individuare nuovi mercati rispetto all'attività e ai prodotti dell'azienda, sviluppare il business attraverso l'incontro con buyer e partner selezionati, conoscere strumenti adeguati per il finanziamento del percorso di internazionalizzazione.

I LEADER DI MERCATO

Confronto e collaborazione con le Grandi Aziende.

A Matching 2.0 significativa sarà la partecipazione di "Grandi Aziende" e di "Leader di Mercato", con una presenza dinamica e proattiva, volta a sostenere attività di confronto e collaborazione con i partecipanti, per una reale conoscenza delle opportunità offerte dal mercato.

LE RETI

Le strade della collaborazione.

Il portale www.e-matching.it che consente di evidenziare le opportunità per costituire nuove reti tra imprese, che verranno discusse e rappresentate in un **Distretto**.

La nuova area di Matching dedicata alle **Reti d'Impresa**, dove incontrare soggetti qualificati in consulenza e servizi per la costituzione di una rete, attraverso attività di formazione e presentazione di Case History.

La presenza della **Consultancy Area** che consente di avviare e approfondire gli aspetti legali, finanziari, fiscali, logistici e internazionali del contratto di rete e di altre forme di aggregazione aziendale.

ERCEOLOGICI - 110 BUYER ESTERI



WWW.E-MATCHING.IT

Segreteria organizzativa:

mail: info@e-matching.it

fax: (+39) 02 6739.6206

Via Legnone, 20 - 20158 Milano

Fieramilano Rho (MI)
www.e-matching.it