

dI2S – Desk internazionalizzazione e attrazione investimenti in Sardegna

SCHEMA TECNICA DEI SERVIZI

DESK SAN FRANCISCO

Sommario

1 Premessa	3
2 Fase 1 - Progettazione	4
3. Fase 2 - Attuazione	7
4 Fase 3 - Comunicazione	10
5 Fase 4 - Monitoraggio	12
6 Il timing delle attività	13
7 Allegato 1 Scheda tecnica di sintesi delle attività / costi	14

1 Premessa

Il progetto dI2S- Desk internazionalizzazione e attrazione investimenti in Sardegna è volto al rafforzamento delle relazioni internazionali tra Sardegna e Stati Uniti d'America consolidando i rapporti commerciali tra i due territori al fine di garantire l'erogazione di servizi avanzati alle imprese sarde e rafforzare i processi di internazionalizzazione e di attrazione degli investimenti.

Nello specifico si intende creare un "ponte" tra la Sardegna e il contesto americano, mediante l'apertura di un Desk operativo nella "Silicon Valley" in grado di offrire servizi avanzati di accompagnamento alle start up e alle imprese sarde, costituite e/o da costituire. A tali attività, rivolte al tessuto produttivo, si affiancheranno attività formative indirizzate a target differenti volte al rafforzamento delle competenze nell'ambito dei processi di internazionalizzazione di giovani sardi e del personale RAS/Aspal.

Il presente documento elenca e specifica le attività da realizzare nell'ambito di tale progetto e da proporre all'Operatore Economico (d'ora in poi OE).

In particolare, sono individuate in maniera dettagliata le fasi del servizio, le attività, i documenti da realizzare e per ciascuno di questi elementi viene indicato il soggetto incaricato alla sua realizzazione (differenziando tra Stazione Appaltante e OE incaricato), approcciando comunque il servizio in stretta connessione tra i soggetti in un'ottica di miglioramento continuo e contestualizzazione dell'intervento.

Si evidenzia come gran parte delle attività saranno svolte in modalità "a distanza" in maniera da ridurre i tempi di interazione, minimizzare i costi per tutti gli operatori in gioco e in coerenza con il particolare momento di emergenza sanitaria.

Le macrofasi del servizio sono quattro: una fase di progettazione, una fase di attuazione ed erogazione del servizio, una fase di monitoraggio e una di comunicazione trasversali all'intervento.

Nella prima fase di progettazione sono definite le modalità e le caratteristiche del servizio da erogare, (modalità di fruizione, calendario attività, giornate di lavoro, tipologia servizi, documenti etc.).

Nella fase attuativa il Desk provvederà ad erogare i diversi servizi definiti in fase di progettazione, dall'identificazione dei fabbisogni delle aziende, alla definizione della Road map, al supporto consulenziale fino alla partecipazione ai diversi eventi ed attività proposte.

La fase di Comunicazione ha l'obiettivo di promuovere, consolidare e disseminare i risultati del progetto, mentre il Monitoraggio verifica l'andamento delle attività in una logica di miglioramento continuo.

Le specifiche elencate sono quelle minime, migliorabili a cura dell'OE in linea con l'importo del servizio.

2 Fase 1 - Progettazione

Nella fase di progettazione sono elaborati e definiti i servizi da erogare a cura del Desk, con la realizzazione dei primi due output dell'intervento che sono alla base del servizio, la Carta dei Servizi e i percorsi formativi di Capacity Building.

I documenti di questa prima fase sono progettati dall'OE con la validazione finale della Cabina di Regia, costituita da un dirigente dell'ASPAL, da un dirigente del Centro Regionale di Programmazione o da loro delegati.

- 1) **La Carta dei servizi.** Nella Carta dei Servizi sono definiti: la Scheda Contatto Impresa, che rappresenta un questionario specifico per le imprese quale primo strumento di identificazione delle esigenze, l'elenco di tutti i servizi da offrire alle imprese che entrano in contatto con il Desk, i risultati attesi dal progetto (ad es. numero contatti ricevuti, numero e tipologia eventi, etc.) ed infine il calendario delle attività (giorni e orari di servizio).

Di seguito le specifiche dei singoli contenuti:

a) La Scheda Contatto Impresa.

La Scheda contatto è un questionario approfondito di tipo informativo che ha la funzione di prima analisi delle esigenze delle imprese. In particolare, l'obiettivo è di verificare in prima battuta i potenziali sviluppi e connessioni con il contesto Silicon Valley. Verificate pertanto la sussistenza di sviluppi/connessioni, l'impresa potrà accedere ai servizi del Desk. Tale scheda inoltre, sarà il punto di partenza per l'approfondimento consulenziale a cura degli esperti del Desk, al fine di elaborare un percorso strutturato di internazionalizzazione/attrazione investimenti.

I contenuti del questionario possono essere:

- Breve presentazione dell'azienda/Idea imprenditoriale da realizzare;
- Settore di riferimento
- Ipotesi di sviluppo /Livello di Innovazione
- Prospettive future
- Motivazione/esigenze per accedere ai servizi
- Etc

b) Servizi da erogare

Rispetto ai servizi da erogare a cura del Desk per le imprese, sono considerati prioritari i seguenti:

- Punto informativo;
- Newsletter quindicinale;
- Supporto consulenziale di Business Matching per le aziende;
- Meeting di settore;
- Business Visit;
- Altre tipologie di evento a cura dell'OE;

- Supporto allo sviluppo di un Networking;
- Supporto alla definizione di accordi di partenariato interistituzionali;

c) I risultati attesi

Al fine di mappare l'andamento delle attività sono elaborati degli indicatori di progetto con la specifica anche dei risultati attesi. In caso di scostamento dai risultati bisogna prevedere delle azioni correttive. Gli indicatori devono riguardare i servizi erogati dal Desk con riferimento alle imprese e alle attività. Nei Report/SAL del servizio (cfr. par.5 Fase 4 Monitoraggio) è prevista una sezione specifica dedicata ai risultati attesi.

d) Calendario delle attività

In considerazione della natura sperimentale dell'intervento e del particolare momento determinato dall'emergenza sanitaria mondiale dovuta al Covid -19, l'attività del Desk sarà realizzata principalmente in modalità a distanza ("Virtual Desk"), con l'apertura su richiesta (in modalità "on demand") del "Desk fisico" per un arco temporale di 12 mesi.

Con riferimento al "Virtual Desk", si dovrà prevedere l'apertura in una giornata a settimana con un orario coerente con il fuso orario italiano. Si specifica che nell'arco delle giornate previste dovrà essere garantita sempre la presenza di un operatore bilingue (italiano – inglese) a cura dell'OE.

Per quanto riguarda il "Desk fisico" dovranno essere garantite almeno 30 giornate che verranno attivate "on demand", dove potranno essere accolte le imprese su richiesta (con un anticipo congruo per l'appuntamento) per una consulenza ed incontri individuali ma anche per l'organizzazione della Business Visit e dei meeting di settore.

Il servizio potrà comunque essere contattato mediante un numero telefonico (attivo solo nei giorni del Desk virtuale) e e-mail dedicata.

1) Percorsi di Capacity Building e formativi, da sviluppare a cura dell'OE, con i seguenti elementi di dettaglio:

- a) Percorsi di Capacity Building e formativi** per un totale di 10 giornate, da erogare in singoli moduli e-learning (in modalità sincrona) anche non propedeutici tra di loro, per dipendenti regionali che operano nel campo della progettazione di interventi di start up, di internazionalizzazione e di attrazione degli investimenti. L'obiettivo è il rafforzamento delle competenze dei soggetti coinvolti, rafforzando di conseguenza l'efficacia dell'amministrazione. Il dettaglio dei programmi e la platea e numero dei destinatari saranno definiti in collaborazione con l'Amministrazione sulla base dei seguenti elementi:
- Percorsi di Capacity Building e di formazione in italiano;
 - Utilizzo di una piattaforma idonea per la formazione a distanza che permetta una interazione diretta dei partecipanti;

- Ambiti tematici prioritari: business networking, e-business matching, misure e strumenti innovativi per l'internazionalizzazione e l'attrazione degli investimenti, metodologie innovative per il supporto e l'accompagnamento dei progetti di start up.

- b) Percorso di formazione esperienziale, destinato a "giovani sardi" con un percorso professionale/formativo coerente con il progetto. Il percorso si svolge presso il Desk (modalità in presenza). Si possono prevedere attività di affiancamento agli operatori del Desk, partecipazione ad eventi e corsi di formazione coerenti con il progetto. In caso del perdurare dell'emergenza sanitaria anche tale percorso può essere realizzato in modalità a distanza. Si specifica che per tale servizio si richiede la progettazione e realizzazione del percorso formativo-pratico. Le altre voci di spesa (vitto alloggio e trasferimenti in Silicon Valley) sono a carico della Stazione Appaltante e/o di altri partner di progetto.

Si specifica che per entrambi i percorsi formativi, il numero e la tipologia definitiva dei destinatari, la struttura, la durata del corso e la modalità di erogazione sono stabilite in fase di progettazione in accordo tra le parti e possono comunque subire modifiche nel corso dell'appalto, sempre concordate tra le parti.

Tabella 1: Progettazione attività

Macrofase	Attività	Dettaglio Attività	Output	Soggetti Attuatori	
				RAS/Aspal	Operatore Economico
Progettazione	Definizione Servizi Desk	Carta dei servizi del DESK	Scheda Contatto Impresa		X
			Identificazione servizi da erogare		X
			Risultati attesi		X
			Calendario di apertura		X
	Progettazione Percorsi capacity building e formazione	Definizione del Percorso di capacity building e formazione	Scheda percorso capacity building e formativo per dipendenti RAS/Aspal		X
			Scheda percorso Giovani Sardi		X

3. Fase 2 - Attuazione

Una volta definiti e pianificati i servizi previsti, l'attuazione dell'intervento sarà caratterizzata dalle seguenti fasi:

- A. Domanda di accesso ai servizi;
- B. Appuntamento con il Desk;
- C. Definizione Road Map ed erogazione dei servizi;
- D. Erogazione dei servizi formativi
- E. Follow up.

a) Domanda di accesso ai servizi

Le aziende, start-up costituite e costituende, come primo step per accedere ai servizi offerti dal Desk San Francisco, devono compilare la Scheda Contatto Impresa, scaricabile dal Link di progetto da inserire sulla pagina web dedicata (Cfr. par.4 Fase 3 Comunicazione).

Una volta compilato e trasmesso il modulo sarà compito della RAS/Aspal, attraverso l'istituzione di uno specifico Ufficio di progetto, effettuare una prima valutazione delle domande ricevute al fine di individuare/indirizzare le aziende che presentano i requisiti richiesti per accedere al servizio.

Una volta valutate e individuate le aziende idonee, l'Ufficio di progetto provvederà a:

- Fissare un appuntamento virtuale tra il Desk di San Francisco e l'azienda
- Registrare ed inserire in una banca dati con le specifiche del settore economico e dati di contatto

Questa prima fase viene pertanto gestita direttamente dalla Stazione Appaltante.

b) Appuntamento con il Desk

Il Desk interviene con un primo appuntamento virtuale, offrendo un supporto consulenziale personalizzato. Gli operatori del Desk, partendo dall'analisi del questionario e intervistando l'azienda, provvederanno alla loro profilazione settoriale al fine di pianificare e rilasciare una Road Map con un potenziale percorso di internazionalizzazione da attuare. Si specifica che l'erogazione del servizio è a cura di un operatore dell'OE dedicato esclusivamente al servizio (negli orari previsti) e in grado di fornire informazioni sia in italiano che in inglese.

c) Definizione Road Map ed erogazione dei servizi

Gli operatori, dopo aver profilato le esigenze dell'azienda, provvederanno a predisporre un piano specifico dei possibili servizi (Road Map) a cui le imprese potranno accedere. I servizi previsti dovranno prevedere le seguenti misure:

- **Newsletter specifica:** l'azienda verrà inserita in una newsletter specifica, dove saranno pubblicizzati tutti gli eventi sia interni che esterni al progetto (cfr. par. 4 Fase 3 Comunicazione).

- **Supporto consulenziale di Business Matching per le aziende:** il Desk supporta ed informa le aziende, in maniera individuale, per la ricerca di eventuali partner/finanziatori per il proprio business, ad esempio indicando eventi e workshop a cui partecipare, oppure fornendo contatti e/o inserendoli in reti/network attinenti.
- **Organizzazione di meeting virtuali di settore:** hanno l'obiettivo di mettere in contatto, anche in una logica di networking, le aziende sarde con imprese e investitori del territorio della Silicon Valley, con una duplice finalità: a) apertura ai mercati internazionali; b) attrazione di investimenti sul territorio sardo.
Si richiede l'organizzazione di almeno due riunioni di settore scelti sulla base del target aziendale e del tessuto imprenditoriale sardo.
Si specifica che la calendarizzazione dell'evento Meeting di settore, potrà avvenire al raggiungimento di un numero congruo di partecipanti (pari a sei aziende) per la prima fase del progetto (entro il 1° semestre) e successivamente basterà anche il raggiungimento del numero minimo di tre.
Per ogni meeting di settore si richiede la partecipazione di un numero minimo di 6 interlocutori tra imprese ed investitori della Silicon Valley.
- **Organizzazione di 1 Business Visit in Silicon Valley:** con l'obiettivo di favorire il confronto e lo scambio di conoscenza in un'ottica di crescita, sviluppo ed innovazione. Dovranno essere svolte presso la Silicon Valley e dovranno privilegiare Best Practices. La durata prevista è di 5 giorni per un gruppo massimo di 10 partecipanti e minimo 5. La selezione delle imprese sarà a cura della Cabina di Regia.
La strutturazione della Business Visit deve essere contestuale al target aziendale e al territorio sardo. Le attività da realizzare potranno essere di natura diversa (visite, networking, briefing, attività esperienziali/sul campo, etc.) sia di interazione con gli interlocutori esteri che fra i partecipanti alla Business visit.
Per tale attività si richiede all'Operatore Economico di progettare e gestire l'evento mentre per i costi di vitto, alloggio, trasferimenti interni ed internazionali (viaggi a/r Sardegna- San Francisco), delle imprese sarde partecipanti, la Stazione di Committenza si riserva di reperire ulteriori fondi, anche attraverso il coinvolgimento di soggetti partner.
- **Disponibilità dello spazio Desk San Francisco:** per le imprese che accedono al progetto sarà possibile chiedere la disponibilità di tipo logistico dello spazio Desk *On Demand* per le eventuali missioni in Silicon Valley; tale spazio, prenotato su appuntamento, potrà servire a supportare ad esempio le aziende per incontrare potenziali partner/investitori; ad esempio, durante la Business Visit, le aziende sarde partecipanti potranno utilizzare le giornate di Desk on demand come ufficio locale.
- **Follow up:** al termine della partecipazione agli eventi di progetto, è previsto un appuntamento di Follow up con il Desk per le imprese che hanno completato il percorso, al fine di verificare i risultati raggiunti e valutarne i risultati in un'ottica anche di predisposizione di eventuali azioni correttive.
- **Realizzazione dei percorsi di capacity building e formativi:** nello specifico, sono realizzati due tipologie di percorsi:
 - o Percorso di capacity building e formativo di 10 giornate (modalità a distanza);

- Percorso esperienziale per giovani sardi presso il Desk di San Francisco (modalità in presenza, anche se in caso di emergenza sanitaria anche tale percorso può essere realizzato in modalità a distanza);

Tabella 2: Attuazione servizi

Macrofase	Attività	Dettaglio Attività	Output	Soggetti Attuatori	
				RAS/Aspal	Operatore Economico
Attuazione	Verifica richieste presentate	a) Primo contatto Aziende interessate all'internazionalizzazione - RAS/Aspal	Identificazione bisogni aziende	X	
		b) Verifica questionario compilato e coerenza con progetto		X	
	Registrazione database	Iscrizione banca dati delle aziende sarde interessate al progetto	Registrazione database	X	
	Prenotazione appuntamento	Definizione appuntamento virtuale con il desk SF	Calendario appuntamenti	X	
	Appuntamento virtuale	a) Presa in carico	Presenza in carico		X
		b) Analisi questionario	Analisi esigenze azienda		X
		c) Approfondimento esigenze azienda	Profilazione		X
		d) Rilascio prime informazioni e suggerimenti per favorire l'internazionalizzazione	Orientamento		X
	Definizione Road Map	Pianificazione attività per le imprese	Road Map		X
	Erogazione servizi	- Newsletter specifica - Organizzazione di meeting virtuali di settore - Supporto al Business Matching per le aziende - Organizzazione di 1 business visit in Silicon Valley	Servizi erogati		X
Capacity building e Formazione	- Realizzazione percorso di capacity building e formativo a distanza per Funzionari - Realizzazione percorso formativo giovani sardi	Organizzazione percorsi capacity building e formativi		X	
Follow up attività erogate	Verifica risultati raggiunti e eventuali misure correttive	Report risultati		X	

4 Fase 3 - Comunicazione

La fase della Comunicazione è una fase trasversale all'intero progetto e di particolare rilevanza per il successo dello stesso. Gli obiettivi sono di promuovere il progetto da un lato, e di valorizzare e disseminare i risultati dall'altro.

Sono previste due attività, quella di promozione continua del DESK da realizzare a cura dell'OE e una attività di eventi da realizzare a cura della Stazione appaltante con la partecipazione dell'OE e di alcuni testimonials. Di seguito le specifiche di dettaglio.

a) Attività di promozione:

La promozione deve riguardare sia il DESK che tutti i suoi servizi e deve essere curata e realizzata a cura dell'OE in maniera continua ed utilizzando i seguenti strumenti:

1. Spazio Web dedicato.
2. Newsletter.
3. Locandina di progetto.
4. Spazio/Pagina Social;

Lo spazio web dedicato può essere situato all'interno del sito web dell'OE. Ha come contenuti minimi, la presentazione del progetto, i loghi istituzionali sardi, la Carta dei Servizi, il calendario delle attività, i contatti, la scheda contatto con possibilità di download in formato editabile, la possibilità di iscrizione alla newsletter, una sezione eventi in corso ed una degli eventi realizzati, una sezione dedicata alle news relative al progetto e anche a tutti gli eventi/argomenti di particolare rilevanza per il progetto. Una ulteriore sezione deve contenere attività news ed eventi che interessano le istituzioni. Tale spazio è aggiornato continuamente.

La newsletter è inviata ogni due settimane e deve contenere sia news rispetto alle attività di progetto che attività/eventi extra. Particolare attenzione è dedicata anche all'innovazione del contesto sia a livello imprenditoriale che istituzionale/territoriale. La richiesta di iscrizione è inserita sulla pagina web dedicata. Può essere inviata a tutti quanti ne fanno richiesta.

La locandina di progetto, in formato esclusivamente digitale, contiene i loghi di tutti i soggetti interessati (OE e Istituzioni Sarde partecipanti) e una presentazione sintetica ed accattivante del servizio. Tale locandina rappresenta una locandina standard da utilizzare a fini promozionali e va trasmessa alla Stazione Appaltante in modalità editabile in maniera da poterla personalizzare per i singoli eventi.

Si richiede inoltre l'utilizzo di uno **Spazio/Pagina Social**, almeno su una piattaforma social esistente (ad es. Facebook) anche mediante l'utilizzo di account esistenti dell'OE. Si richiede la pubblicazione continua delle news riguardanti il progetto, in formato anche sintetico e con il link di collegamento alle pagine di dettaglio contenute sullo Spazio Web dedicato.

Si specifica che i contenuti dello Spazio web, social e newsletter dedicati al progetto potranno essere integrati anche a cura della Stazione di Committenza.

Per tutti gli strumenti si richiede l'utilizzo della doppia lingua (inglese ed italiano).

b) Eventi

Per tale progetto sono da realizzare tre eventi:

- Evento di Lancio;
- Evento di Presentazione della Regione Sardegna;
- Evento di Follow up;

Gli eventi di lancio e di chiusura del progetto (Follow up) sono realizzati a distanza e sono gestiti tecnicamente dall'OE mentre la Stazione Appaltante si occuperà della gestione e mediazione dell'evento. Si richiede per la loro realizzazione la messa a disposizione da parte dell'OE di una piattaforma con numero di accessi illimitati e possibilità di diretta streaming su canali social.

I partecipanti sono soggetti istituzionali, imprese, futuri imprenditori e tutti gli stakeholders nel settore dell'internazionalizzazione ed attrazione investimenti invitati a cura dell'Ufficio di progetto.

Il ruolo dell'OE è di partecipare con un suo referente (possibilmente il CEO o comunque un esperto di pari livello) e di coinvolgere (soprattutto per il seminario di lancio) alcuni testimonials di rilievo (l'elenco dei partecipanti è validato dall'Ufficio di progetto).

L'evento internazionale di promozione del territorio e delle risorse della Regione Sardegna

Tale evento da realizzare a cura della Stazione Appaltante e da altri partner, sarà realizzato nel territorio della Regione Sardegna, in modalità in presenza, salvo eventuali modifiche intervenute per l'emergenza sanitaria in corso.

L'Ufficio di progetto si occuperà di invitare, gli interlocutori istituzionali (Aspal, Assessorato etc), i rappresentanti di associazioni di categoria o di settore, aziende, startupper e altri soggetti potenzialmente interessati al servizio ed ha l'obiettivo di presentare le risorse del territorio sardo in un'ottica di attrazione di investimenti.

Il ruolo dell'OE è di partecipare con un suo referente (possibilmente il CEO o comunque un esperto di pari livello) e di coinvolgere soggetti potenziali finanziatori interessati a investire nel territorio (l'elenco dei partecipanti è validato dalla Cabina di Regia). La partecipazione può avvenire anche in modalità a distanza.

Tabella 3 Attività di comunicazione e promozione

Macrofase	Attività	Dettaglio Attività	Output	Soggetti Attuatori	
				RAS/Aspal	Operatore Economico
Comunicazione	Promozione	Attività di promozione del progetto e dei servizi del Desk	Spazio Web di progetto		X
			Newsletter		X
			Spazio/Pagina Social		X
			Locandina di progetto		X
	Eventi	Organizzazione di eventi di progetto	Evento di Lancio	X	
			Evento di Presentazione della Regione Sardegna	X	
			Evento di Follow up	X	

5 Fase 4 - Monitoraggio

L'attività di monitoraggio, anch'essa trasversale al servizio, ha un duplice obiettivo da un lato verificare l'andamento dell'attività rispetto ai risultati attesi e predisporre le opportune azioni correttive in caso di scostamento e dall'altro raccogliere le informazioni ricevute per la creazione di banche dati (Aziende/Investitori/etc).

Il monitoraggio avverrà mediante l'elaborazione di Report di stati di avanzamento lavoro (SAL) a cura dell'OE. Sono previsti due SAL intermedi (su base quadrimestrale) ed un SAL finale di chiusura del servizio.

I documenti del monitoraggio sono inviati all'Ufficio di progetto che potrà richiedere azioni correttive.

Tutti i SAL dovranno contenere i seguenti elementi:

- Numero giornate svolte di Desk
- Elenco nominativo delle aziende entrate in contatto con il Desk;
- Numero Road Map elaborate;
- Numero Road Map chiuse con sintesi di valutazione finale;
- Elenco nominativo aziende non coinvolte con dettaglio dei motivi;
- Mappa dei settori target
- Eventi calendarizzati
- Eventi realizzati
- Elenco nominativo dei testimonial/investitori/imprese americane
- Verifica Risultati attesi
- Azioni correttive (eventuali)
- Altre ed eventuali

Sia gli elenchi delle imprese sarde che gli elenchi relativi testimonial/investitori/imprese americane che entreranno in contatto con il Desk e/o che parteciperanno agli eventi realizzati durante il progetto, saranno raccolte ed inserite in Banche Dati per supportare la creazione di un Network di settore e di un Partenariato interistituzionale.

Il SAL finale di chiusura del servizio dovrà contenere una valutazione analitica dei risultati, anche in un'ottica di replicabilità del progetto.

Tabella 4: Monitoraggio attività

Macrofase	Attività	Dettaglio Attività	Output	Soggetti Attuatori	
				RAS/Aspal	Operatore Economico
Monitoraggio	Monitorare attività progettuali	Verificare l'andamento dell'attività	SAL		X
		Raccogliere informazioni ricevute per la creazione di banche dati, networking e partenariati interistituzionali	Banche Dati imprese sarde	X	
			Banche Dati imprese/Investitori/Enti pubblici USA		X

6 Il timing delle attività

La durata del servizio è di quattordici mesi. Il primo mese è dedicato alla fase di progettazione (durata prevista 1,5 mesi) con l'inizio delle attività del Desk a partire dal secondo e fino al tredicesimo mese (per un totale di dodici mesi). Le attività di promozione e monitoring sono trasversali al servizio Desk. Il servizio si chiude con il SAL finale e l'Evento di Follow-Up al quattordicesimo mese.

La calendarizzazione ipotizzata (inizio settembre 2021 e termine agosto 2022) vale a titolo di ipotesi da rimodulare in base ai tempi anche dell'affidamento del servizio e mediante accordo tra le parti.

Si specifica che le tempistiche potrebbero subire degli slittamenti a causa dell'emergenza sanitaria.

Tabella 5: Timing

		2021				2022										
		Sett	Ott	Nov	Dic	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Sett	Ott	
Fase 1 Progettazione																
Fase 2 Attuazione (Erogazione servizi DESK)																
Fase 2 Attività formative																
Fase 3 Comunicazione	Promozione continua															
	Evento di Lancio															
	Evento Internazionale															
	Evento di Follow up															
Fase 4 Monitoraggio	Monitoring															
	Reporting															

7 Allegato 1 Scheda tecnica di sintesi delle attività / costi

Di seguito la tabella delle attività e dei costi suddivisi per macrofase. Tutti i costi si intendono Iva Esclusa.

Macrofase	Attività	Dettaglio Attività	Output	Soggetti Attuatori		Budget
				RAS/Aspal	Operatore Economico	
Progettazione	Definizione Servizi Desk	Carta dei servizi del DESK	Scheda Contatto Impresa		X	4.250,00 €
			Identificazione servizi da erogare		X	
			Risultati attesi		X	
			Calendario di apertura		X	
	Progettazione Percorsi capacity building e formazione	Definizione del Percorso di capacity building e formazione	Scheda percorso capacity building e formativo per dipendenti RAS/Aspal		X	
			Scheda percorso Giovani Sardi		X	
Attuazione	Verifica richieste presentate	a)Primo contatto Aziende interessate all'internazionalizzazione - RAS/Aspal	Identificazione bisogni aziende	X		47.800,00 €
		b)Verifica questionario compilato e coerenza con progetto		X		
	Registrazione database	Iscrizione banca dati delle aziende sarde interessate al progetto	Registrazione database	X		
	Prenotazione appuntamento	Definizione appuntamento virtuale con il desk SF	Calendario appuntamenti	X		
	Appuntamento virtuale	a) Presa in carico	Presa in carico		X	
		b)Analisi questionario	Analisi esigenze azienda		X	
		c) Approfondimento esigenze azienda	Profilazione		X	
		d) Rilascio prime informazioni e suggerimenti per favorire l'internazionalizzazione	Orientamento		X	
	Definizione Road Map	Pianificazione attività per le imprese	Road Map		X	
	Erogazione servizi	- Newsletter specifica - Organizzazione di meeting virtuali di settore - Supporto al Business Matching per le aziende - Organizzazione di 1 business visit in Silicon Valley	Servizi erogati		X	
	Capacity building e Formazione	- Realizzazione percorso di capacity building e formativo a distanza per Funzionari - Realizzazione percorso formativo giovani sardi	Organizzazione percorsi capacity building e formativi		X	
	Follow up attività erogate	Verifica risultati raggiunti e eventuali misure correttive	Report risultati		X	
Comunicazione	Promozione	Attività di promozione del progetto e dei servizi del Desk	Spazio Web di progetto		X	20.200,00 €
			Newsletter		X	
			Spazio/Pagina Social		X	
			Locandina di progetto		X	
	Eventi	Organizzazione di eventi di progetto	Evento di Lancio	X		
			Evento di Presentazione della Regione Sardegna	X		
			Evento di Follow up	X		
Monitoraggio	Monitorare attività progettuali	Verificare l'andamento dell'attività	SAL		X	2.500,00 €
		Raccogliere informazioni ricevute per la creazione di banche dati, networking e partenariati interistituzionali	Banche Dati imprese sarde	X		
			Banche Dati imprese/Investitori/Enti pubblici USA		X	
				Totale		74.750,00 €