

**TITOLO:**

PROGETTO DI SVILUPPO DELLA CAMICERIA FRAY SUI MERCATI USA E BENELUX

**DESCRIZIONE DEL PROGETTO:**

Il Progetto dell'azienda CAMICERIA FRAY SRL è stato articolato in una serie di interventi mirati su mercati particolarmente attrattivi per la tipologia di prodotto dell'azienda - camiceria da uomo su misura - quali EUROPA (con focus BENELUX) ed USA, per cogliere in modalità organica e mirata la relativa domanda e qualificare ulteriormente la propria rete vendita non trascurando la protezione del proprio marchio storico (l'azienda nasce nel 1962). L'obiettivo che ha animato lo sviluppo dell'idea progettuale è proprio il rafforzamento e lo sviluppo del brand verso una maggiore riconoscibilità e notorietà, non solo per la qualità intrinseca dei prodotti ma anche attuando mirate azioni di comunicazione e logiche proattive di marketing.

Le azioni:

**1) Calendario di partecipazioni fieristiche internazionali**

- a. MRKET - New York (USA) 21/23 gennaio 2018
- b. MRKET - New York (USA) - 22/24 luglio 2018

**2) Allestimento di show room temporanee**

- a. Amsterdam (P.C. Hoofsraat) , 13/15 ottobre 2017 - 23/25 **marzo 2018** : esposizione in corner allestito presso uno show room nella via dell'alta moda della capitale olandese.
- b. Anversa (Belgio), 20/21 **aprile 2018**

**3) Estensione della protezione del marchio FRAY ITALY a livello internazionale, ricomprendendo UE e USA, mercati target del Progetto**

**4) Ricerca partner qualificati nei mercati target** : in particolare agenti e distributori con cui condividere un progetto di potenziamento e sviluppo della distribuzione del prodotto FRAY in boutique di alto livello, posizionandosi su un segmento fine

Il valore del progetto ammonta a € 31.150,00 con un sostegno finanziario complessivamente concesso pari a € 9.345,00.

**OBIETTIVI:**

- promuovere nuovi contatti con prospect qualificati nei mercati target
- avviare nuove relazioni commerciali
- incrementare il proprio fatturato estero

**RISULTATI ATTESI:**

- Registrare almeno 80 nuovi contatti
- Favorire l'avvio di almeno 10 nuove relazioni commerciali nell'arco di un triennio
- Incrementare di 20 punti percentuali il fatturato estero sul fatturato totale dell'azienda

**Progetto cofinanziato dal Fondo europeo di sviluppo regionale**