







## ALLEGATO B SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

Per la partecipazione a fiere di valore strategico da svolgersi sul territorio dell'UE.

Intervento SRG10	Promozione dei prodotti di qualità				
SOGGETTO PROPONENTE					
Ragione Sociale					
Sede legale					
Rappresentante legale					
Contatti	Tel. PEC				
Indicare il regime o i regimi di qualità rappresentati (DOP, IGP, BIO, ecc)					
Indicare il prodotto o i prodotti di qualità rappresentati					
Indicare il numero di aziende che compongono il gruppo di produttori					
Indicare i Paesi/mercati UE di interesse:	[ ] Germania Est europa (specificare paese): [ ] Est Europa (specificare):  Spagna  [ ] Francia [ ] Spagna [ ] Altro (specificare):		care)		
		Donominogione	Para Para	Città	
	n	Denominazione fiera		Città	
Indicare a quali tra le seguenti fiere si ritiene strategico partecipare nel periodo (2025 – 2026-2027)		WINE PARIS		Parigi	
	□ 2	FRUIT LOGISTICA		Berlino	
	□ 3	BIOFACH		Norimberga	
	□ 4 TASTE		Firenze		
	□ 5	OLIO CAPITALE		Trieste	









□ 6	PROWEIN	Dusseldorf	
□ 7	FIERA AGRICOLA	Pastorano (CE)	
□ 8	FISH.IT	Napoli	
□ 9	VINITALY	Verona	
□ 10	ALIMENTARIA	Barcellona	
□ 11	SEAFOOD	Barcellona	
□ 12	OLIVITALYMED	Lustra (SA)	
□ 13	CAMPANIALLEVA EXPO	Benevento	
□ 14	SALONE DELLA DIETA MEDITERRANEA	Paestum	
□ 15	TUTTOFOOD	Milano	
□ 16	VITIGNO ITALIA	Napoli	
□ 17	MACFRUT	Rimini	
□ 18	BUFALA FEST	Napoli	
□ 19	INTERNATIONAL SEAFOOD MARKET.IT	Napoli	
□ 20	SLOW FISH	Genova	
□ 21	CHEESE	Bra	
□ 22	BACCALARE'	Napoli	
□ 23	BUFALA VILLAGE	S. Marco Evangelista	
□ 24	CAMPANIA STORIES	Campania	
□ 25	CIBO E DINTORNI	Salerno	
□ 26	B2B MONACO DI BAVIERA CAM.COM.	Monaco	
□ 27	FRUIT ATTRACTION	Madrid	
□ 28	ANUGA	Colonia	
□ 29	INTERNATIONAL PIZZA EXPO EUROPE	Napoli	
□ 30	GUSTUS	Napoli	
□ 31	FIERA CAVALLI	Verona	
□ 32	MERANO FESTIVAL	Merano	









	□ 33	ARTIGIANO IN FIERA		Milano		
		Altro				
		Altro				
	[ ] Ostacoli di natura linguistica e culturale					
Quali sono le maggiori difficoltà da superare per operare sui mercati interni (EU)?	[ ] Superati	[ ] non superati [ ] in via di superamento		a di superamento		
	[ ] Assenza all'interno dell'azienda di competenze tecniche e specialistiche					
	[ ] Superati	[ ] non superati	[] in via di superamento			
	[ ] Insufficiente capacità produttiva					
	[ ] Superati	[] non superati	iti [ ] in via di superamento			
	[ ] Poche risorse umane da destinare all'attività di import/export					
	[ ] Superati	[ ] non superati	[ ] in vi	a di superamento		
(LO):	[ ] Risorse finanziarie limitate					
	[ ] Superati	[ ] non superati	[ ] in vi	a di superamento		
	[ ] Barriere logistiche					
	[ ] Superati	[ ] non superati	[ ] in vi	a di superamento		
	[ ] Altro					
	[ ] Superati	[ ] non superati	[] in vi	] in via di superamento		
Quali motivi hanno	[ ] Suddividere i costi da sostenere (viaggio, spazi espositivi)					
influenzato/influenzerebbero la scelta di aggregarsi ad altre imprese? (indicare in ordine di importanza: da 1 a 4)	[ ] Beneficiare dell'esperienza di imprese già attive nel paese di destinazione					
	[ ] Sviluppare e realizzare prodotti o servizi più completi e/o più competitivi					
	[ ] Altro					
Ha già avuto esperienze di collaborazione con altre aziende all'estero?	[]SI []NO					
	Se sì, quali:					
	[ ] Attività promozionali (fiere, missioni, incontri bilaterali, seminari)					
	[ ] Investimenti in strutture stabili (show room, centri collettivi di servizi, impianti produttivi, reti distributive					
	[ ] Altro					

## Timbro e Firma del rappresentante legale o Firma digitale