



Incontrarsi in fiera e nello spazio digitale: in questi mesi di distanziamento e di protezione del bene primario della salute abbiamo dovuto tutti ripensare il momento essenziale di ogni trattativa, di ogni strategia, di qualsiasi intervento promozionale sul piano commerciale.

La nuova piattaforma adottata dall’Agenzia ICE nello scorso mese di agosto è un elemento importante di questo nuovo scenario, ma guarda anche oltre, verso il futuro.

Oggi “SMART365” consente di mantenere il contatto con le nostre controparti all’estero, che non possiamo ancora incontrare di persona né accogliere presso i nostri eventi in Italia, se non in una misura estremamente ridotta e tra mille restrizioni e condizionamenti. Domani la piattaforma potrà accompagnare l’offerta delle fiere fisiche, che saranno sempre più interconnesse con lo spazio digitale ma resteranno pur sempre momenti insostituibili di presenza sui mercati, in Italia così come nel mondo.

Con il ritorno alla normalità le imprese italiane continueranno a trovare molteplici occasioni per accedere a questo strumento: dalle missioni istituzionali a guida politica alle iniziative su mercati lontani o difficilmente raggiungibili, dall’approfondimento a

distanza dei contatti attivati in presenza alla preparazione degli incontri con nuove controparti, il tutto con il valore aggiunto dello scouting dei mercati esteri a cura della rete ICE nel mondo e con la possibilità di costruire agende personalizzate in occasione delle iniziative digitali a partecipazione diretta.

Quali che siano le sue potenzialità, d’altra parte, nessuno strumento è efficace se non si integra pienamente nell’ambiente in cui opera. Invitiamo quindi tutti i nostri partner fieristici, associativi e imprenditoriali a condividere con noi idee e progetti per la costruzione degli eventi digitali che arricchiranno la promozione del sistema Italia nel mondo.

Potenzialità della piattaforma “Smart 365”.



Un servizio chiavi in mano

