

ITALIAN EXPO
EXHIBITION OF THE ITALIAN INDUSTRY AND TECHNOLOGY

**IRAQ
2010**

4^a edizione
Erbil 12-15 giugno
Regione Autonoma del Kurdistan Iracheno



Costruire
il futuro
in Iraq

con il patrocinio del



Ministero dello Sviluppo Economico

format 2010

ItalianExpo Iraq 2010, giunta alla 4ª edizione, si presenta in versione 20.10, evocativa forse di orizzonti troppo futuribili, ma sicuramente appropriata per rispondere in modo puntuale e tempestivo alla rapida evoluzione del mercato nella Regione Autonoma del Kurdistan iracheno (KRG) e in Iraq.

2007

Le imprese italiane, per prime, si sono proposte su questo nuovo mercato con la partecipazione alla 1ª edizione di ItalianExpo Iraq, prima manifestazione fieristica multisettoriale rispondente alle necessità tipiche delle realtà post-belliche.

2010

In soli 4 anni si è registrata un'accelerazione nel cambiamento degli stili di vita che ha posto in essere nuove esigenze orientate al miglioramento della qualità della vita. Il passaggio dalla sopravvivenza al vivere ha richiamato l'attenzione degli investitori esteri.

Da qui la necessità di un upgrade per ItalianExpo Iraq 2010, decisamente orientato al futuro, tale da posizionare la manifestazione ai massimi livelli rispetto agli eventi fieristici che si svolgono attualmente in Iraq.

La nuova versione 20.10 presenta un format completamente rinnovato nel concetto espositivo, in cui network imprenditoriale e cultura sono le valenze che guidano il cambiamento e propone due saloni in contemporanea specializzati, rivolti a edilizia e agricoltura, primi tra i principali settori in crescita in Iraq.

ItalianExpo Iraq 2010

Con il nuovo format, la 4ª edizione di ItalianExpo Iraq intende orientare il centro di interesse dei mercati in Iraq verso la proposta italiana, intesa come progetto di crescita consapevole, programmabile e sostenibile, con la qualità e lo stile che contraddistinguono il Made in Italy sul piano internazionale.

Tema che unisce le 2 manifestazioni è "Costruire il futuro": un progetto che gravita intorno all'uomo con le sue necessità e i suoi desideri legati all'evoluzione dello status individuale e collettivo. Questa nuova consapevolezza genera un crescente interesse per la qualità, soprattutto in termini di durata e affidabilità dei prodotti, e la richiesta di know how e trasferimento di competenze.

Requisiti che le imprese italiane sono oggi in grado di soddisfare a pieno, a condizione che la loro offerta non si limiti a una proposta di prodotto, ma si arricchisca del valore aggiunto dell'apporto culturale finalizzato a "educare" il proprio interlocutore affinché sia in grado di orientarsi verso la qualità come elemento differenziante e di sviluppo.

In tal senso, l'attività di formazione occupa una posizione centrale ed è propedeutica alla fidelizzazione del cliente, aspetto importantissimo in un Paese che vuole uscire dal mercato nero, e nel quale vige la cultura del "tutto e subito" a scapito del concetto di pianificazione e investimento. Per questo, il momento culturale e formativo attuato con dimostrazioni pratiche all'interno degli stand e di aree dedicate, e con un programma di conferenze e seminari è uno dei tratti peculiari del format che caratterizza la 4ª edizione. L'altro aspetto qualificante è rappresentato dalla disposizione strategica di aggregazioni merceologiche, atta a raccontare un network di sistema, capace di creare visibilità, valorizzare i marchi e sviluppare sinergie.

Costruire il futuro

Il concept della manifestazione pone **al centro la persona** con i suoi bisogni primari di oggi e di domani: la casa e il cibo, sostenuti dai valori della conoscenza e della miglior qualità della vita.

Costruire il futuro è

Edificare

Coltivare

Ospitare

Future Building Show

dedicato ai settori delle costruzioni, degli impianti per l'edilizia civile e industriale e aree collegate attinenti all'energia e all'ambiente.

Guest&Food Techno Show

rivolto ai settori della ricettività e del food, declinati in un percorso che riunisce più macrosettori in una logica di network a 360°: dall'agricoltura all'allevamento, alle successive lavorazioni fino al prodotto di consumo, per spingersi ai luoghi della ristorazione con proposte rivolte al contract per alberghi, collettività e locali di intrattenimento.

Per orientare la presentazione delle imprese italiane all'interno di ItalianExpo Iraq 2010, abbiamo formulato 3 opzioni – Silver, Gold e Platinum – all'interno delle quali ciascuna azienda potrà capitalizzare la propria presenza in fiera, in funzione delle proprie potenzialità e dei propri obiettivi, pianificando il successo della propria partecipazione.

Fare network per

■ accrescere la **forza di impatto** sul mercato

□ vincere la **concorrenza internazionale**

■ garantire gli **standard qualitativi**

□ valorizzare il **brand**

■ facilitare e accelerare lo **sviluppo di affari**

□ crescere insieme grazie ai plus delle **azioni b2b**



Con ItalianExpo puoi entrare da protagonista

promuovi il tuo business



È la modalità che consente una partecipazione snella, ma efficace anche utilizzando uno spazio minimo.

In termini di investimento, il vantaggio è rappresentato dall'area preallestita, dotata di attrezzature video, utili ad accorciare le distanze tra espositore e visitatore grazie al linguaggio immediato delle immagini, cui l'azienda può affidare il compito di illustrare un prodotto o la sua applicazione pratica. La presenza fissa di un interprete, quale mediatore culturale e commerciale, consente di aprire un vero dialogo con gli operatori locali, condizione essenziale per avere dei risultati dalla partecipazione in fiera. Il logo aziendale sul Catalogo Ufficiale Espositori e un messaggio personalizzato all'interno dello stand completano efficacemente la proposta.

B Bonus Silver

- 6 notti in hotel 5 stelle (Erbil International) per una persona
- Shuttle da e per aeroporto, hotel, fiera e incontri presso Ministeri, per una persona

orienta il tuo marketing



L'azienda che si riconosce in questa opzione punta sulla grande visibilità per attirare l'attenzione degli operatori locali, con il ricorso a strumenti capaci di veicolare l'identità e le potenzialità del marchio, anche attraverso iniziative culturali e di formazione.

Lo spazio espositivo, con soluzioni preallestite o strutture custom-made, avrà una superficie opportunamente dimensionata per consentire, tra l'altro, di accogliere un'area dedicata a dimostrazioni pratiche, realizzate in modo fisico e/o virtuale, a significare l'importanza che l'azienda annette alla formazione e all'approfondimento. In relazione a ciò, e qualora la proposta rientrasse negli interessi della società, l'espositore potrà essere invitato a intervenire in uno degli eventi promossi da ItalianExpo, con una relazione o una presentazione, a seconda del taglio e delle tematiche proposte dalle iniziative culturali programmate.

Una gamma di strumenti pubblicitari legati alla manifestazione rientra nella proposta, finalizzata a creare la massima visibilità del marchio attraverso il sito web di ItalianExpo, il Catalogo Ufficiale Espositori, la cartellonistica interna ed esterna alla fiera, la comunicazione sullo stand.

Superficie minima acquistabile: 24 m² + 16 m² area demo

B Bonus Gold

- Tariffa promozionale su area demo
- Volo A/R Italia Erbil Austrian Airlines, economy class, per una persona
- 6 notti in hotel 5 stelle (Erbil International) per una persona
- Shuttle da e per aeroporto, hotel, fiera e incontri presso Ministeri, per una persona
- 6 coupon dinner

sviluppa il tuo brand



È la proposta rivolta a quelle aziende che guardano ai mercati iracheni e dell'Iraq come possibile area di espansione nel breve-medio termine, con possibilità competitive reali. Per questo, l'opzione propone un'offerta articolata con caratteristiche atte a qualificare l'azienda come leader, incubatore di filiera, capace di proporre modelli di sviluppo.

La presenza espositiva si inserisce in una più ampia visione strategica di approccio al mercato e sarà sviluppata su diversi livelli con azioni mirate e diversificate, individuate sulla scorta dell'attività di osservatorio condotta da Axis in questi anni, per conferire al marchio massima visibilità e creare i presupposti su cui costruire l'identità e la reputazione del marchio presso gli interlocutori di riferimento.

Accanto a uno stand di significativa metratura con area dimostrativa, è offerto uno spazio esterno con sola funzione di showcase, al fine di creare un impatto sul visitatore già prima dell'ingresso ai padiglioni. Per agevolare i contatti all'interno dello stand, si propone la presenza di un secondo interprete, a titolo gratuito, in occasione di appuntamenti prefissati dall'azienda o visite di delegazioni organizzate da ItalianExpo.

In virtù delle potenzialità aziendali, la modalità Platinum tende a incentivare in parallelo l'organizzazione di incontri sottoforma di brevi conferenze o seminari da tenersi in area dedicata, volti a trasmettere la cultura del prodotto di qualità e a conferire know-how. Allo scopo, è messa a disposizione, a titolo gratuito, una sala conferenze opportunamente attrezzata con apparecchi audio-visivi e traduzione simultanea. Inoltre, sempre a titolo gratuito, sono offerti servizi operativi intesi a favorire la più ampia audience. La presenza in fiera sarà adeguatamente sottolineata da una comunicazione mirata che utilizza strumenti pubblicitari legati alla manifestazione e lo studio di un piano media per una campagna pre-fiera. Le iniziative di maggior richiamo attuate dall'azienda nell'ambito della manifestazione saranno incluse nella comunicazione di ItalianExpo, purché pianificate per tempo.

Superficie minima acquistabile: 64 m² + 16 m² area demo

B Bonus Platinum

- Tariffa promozionale su area demo
- Sala conferenze attrezzata
- Supporto alla promozione del convegno
- Secondo interprete curdo/inglese
- Volo A/R Italia Erbil Austrian Airlines, economy class, per una persona
- 6 notti in hotel 5 stelle (Erbil International) per una persona
- Shuttle da e per aeroporto, hotel, fiera e incontri presso Ministeri, per una persona
- 6 coupon dinner

+ OPTIONALS

Studio di settore

- ORIZZONTE Iraq
- SVILUPPO e AZIONE

Con un servizio di consulenza e strumenti di marketing mirati, Axis intende porsi nei confronti dell'azienda come partner ideale per intervenire in modo efficace nei mercati iracheni.

Partendo da un'analisi quali/quantitativa del potenziale di mercato, la proposta prevede uno studio dei prodotti e dei servizi aziendali finalizzato a una pianificazione strategica delle attività di marketing e di vendita per il posizionamento ottimale del marchio e dei suoi prodotti.

Italian Center - sede operativa locale

Italian Center, situato a Erbil, si offre come supporto commerciale e logistico in loco, e come innovativa piattaforma di marketing e comunicazione, capace di creare grande visibilità per le aziende che ne utilizzano i servizi, fino a diventare osservatorio privilegiato e punto di riferimento nel paese per i settori rappresentati.

La proposta Platinum include la possibilità per l'azienda di iscriversi a Italian Center come main sponsor (in esclusiva per il segmento merceologico).

FINANZIAMENTI

Axis è in grado di individuare contributi e fonti di finanziamento (sino a un massimo di tre anni) atti a sostenere il progetto di espansione nel mercato e la partecipazione delle aziende a ItalianExpo Iraq 2010.

ITALIAN EXPO

EXHIBITION OF THE ITALIAN INDUSTRY AND TECHNOLOGY

IRAQ 2010

con il patrocinio del



Ministero dello Sviluppo Economico



AXIS FAIRS & SERVICES Srl

Via Sonna 30 - 23806 Torre De' Busi (LC) - Italy Tel. +39 035 781256 (10 l. a.r.) - Fax +39 035 781292
U.I.C. n. 12679 - C.C.I.A.A. LC 309623 - Trib. BG n. 48564 V.A.T. NR. 02329940163 - Cap. Soc. € 110.000,00 i.v.
info@italianexpo.it www.italianexpo.it

rappresentanza
ufficiale
di Fiera Milano
per l'Iraq



FIERA MILANO

in collaborazione con
Regione
Lombardia



Regione Lombardia

con il patrocinio di
Kurdistan Regional
Government



in collaborazione con
Kurdistan Regional
Ministry of Trade



in collaborazione con
Iraqi Businessmen Union
Kurdistan Region



in collaborazione con
Erbil International
Fair

