



UNIONCAMERE
VENETO

Ca' Foscari
University
of Venice
VENICE SCHOOL
OF MANAGEMENT



MARKETING INTERNAZIONALE

"Un piano di marketing internazionale per un binomio Prodotto-Paese"

Contattaci per aderire al progetto e farti affiancare da uno dei futuri esperti di Marketing Management di Ca' Foscari per vincere la tua sfida di business

Il progetto nasce dalla collaborazione tra Unioncamere Veneto, Venice School of Management-Università Ca' Foscari Venezia e Venicepromex. L'iniziativa offre alle PMI del Veneto l'opportunità di creare un Piano di Marketing Internazionale professionale e personalizzato, elaborato dagli studenti magistrali del corso di "Marketing Internazionale" sotto la guida del Prof. Francesco Casarin.

Ogni studente svilupperà un piano strategico focalizzato su un binomio Prodotto-Paese specifico, scelto direttamente dall'azienda per esplorare un mercato estero non ancora presidiato.

- **A chi è rivolto il progetto:** Aziende di beni di consumo operanti in Veneto interessate ad esplorare un paese target nuovo.
- **Periodo di attività:** Ottobre-Novembre 2026.
- **Modalità:** L'impresa si renderà disponibile ad accogliere uno/a studente/ssa e a dargli/le supporto sulla base di alcune indicazioni fornite dal docente (si prevedono indicativamente due-tre incontri in presenza).

VANTAGGI PER LE IMPRESE

Partecipare a questo progetto può rappresentare un valore aggiunto concreto per il business aziendale:

- **Analisi Strategica Gratuita:** Ottenere un documento tecnico di circa 20 pagine (più allegati) che include SWOT analysis, studio della domanda/offerta estera, strategie di posizionamento e budget di marketing.
- **Esplorazione Nuovi Mercati:** Possibilità di testare l'attrattività di un Paese target "nuovo".
- **Fresh Eyes & Competenze Avanzate:** Accesso a metodologie di marketing all'avanguardia (analisi del country of origin effect, approcci globali, pricing internazionale) applicate da studenti selezionati.
- **Networking e Talent Scouting:** Entrare in contatto con l'eccellenza accademica del territorio e individuare potenziali profili junior qualificati per l'area export.

COSA DEVE FARE L'AZIENDA?

L'impegno richiesto è minimo ma strategico:

1. Definire un binomio Prodotto-Paese di proprio interesse (esplorazione di un mercato non ancora presidiato)
2. Mettere a disposizione un referente interno (es. Direzione Commerciale) per indirizzare lo studente sulle esigenze informative.

Per la manifestazione del vostro interesse **CLICCA QUI** entro lunedì 14 settembre 2026

SULLA BASE DI ALCUNI CRITERI INDIVIDUATI DAL DOCENTE SARANNO SELEZIONATE INDICATIVAMENTE 15 IMPRESE CHE POTRANNO ACCEDERE A QUESTA OPPORTUNITÀ.

PER INFORMAZIONI

DI TIPO TECNICO RELATIVE AL PROGETTO POTETE CONTATTARE:
Prof. Francesco Casarin - Email: francesco.casarin@unive.it

PER INFORMAZIONI GENERALI POTETE CONTATTARE:

Sara Ortolani (Tel: 041 09 99 411 - Email: unione@ven.camcom.it)