



# MASTERCLASS 2026

il programma di business development di Milano Monza Lodi

Realizzato da



Promosso da



# EDIZIONE 2025

7 IMPRESE MANIFATTURIERE  
16 IMPRESE RETAIL  
30K€ DI SERVIZI AD IMPRESA



FORMAPER

Sviluppo della cultura del dato  
come fattore competitivo per la  
servitizzazione dei macchinari e  
la creazione di percorsi cliente  
tra e-commerce e negozio fisico.

## RISULTATI IN NUMERI

**220 ORE**  
1:1 CON TUTOR

**112 ORE**  
DI LEZIONI FRONTALI

**210 ORE**  
1:1 CON ESPERTI

**176K€**  
BUDGET MEDIA

I due tutor sono diventati un **PM aggiunto dell'impresa** conoscendone le specificità e gli obiettivi. Si sono dimostrati l'asset fondamentale per il successo del programma fornendo supporto operativo e segretariale.

12 esperti hanno tenuto **seminari di confronto**, formazione e aggiornamento sui trend in alcune materie strategiche: raccolta capitale, passaggio generazionale, CRM, UX, attrazione talenti, LinkedIn, AI per SEO, data modeling, business intelligence, pricing

Gli stessi esperti hanno dato **consulenza strategica e operativa** ad ogni impresa di concerto con i tutor, sviluppando un percorso di crescita durante e oltre i mesi di masterclass.

Ogni impresa ha usufruito di un supporto nella creazione di **contenuti foto e video e campagne ADV** per un valore di 8K€ da parte di aziende specializzate sui loro verticali industriali

# EDIZIONE 2026

Supporto finanziario e operativo a imprese del sistema casa per una go-to-market USA attraverso digital marketing e missioni commerciali bilaterali.

**30**

IMPRESE

**15K€**

IN SERVIZI

**5K€**

MISSIONE U.S.A.

**20K€**

FONDO PERDUTO

**12**

MESI

Realizzato da



FORMAPER

**PROMOS  
ITALIA**



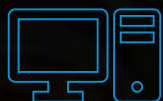
## PERCHE' IL SISTEMA CASA?

Con oltre 2mila imprese e il 20% del fatturato aggregato nazionale, i mobilifici milomb trainano il settore e quindi affrontano in prima linea un **calo del 3,3% della domanda interna**, dovuto al termine del superbonus e alla riduzione degli incentivi fiscali sul sistema casa, e del 2,1% dell'export, dovuto alle crisi geopolitiche.



## PERCHE' GLI U.S.A?

Il mobile spicca come eccellenza artigiana del made in Italy. Con il 13% dell'export totale e **2,4Mld di dollari** di valore, gli USA sono il 2° mercato di sbocco. Nonostante i dazi al 50%, i segnali indicano che i volumi sono rimasti invariati, cioè che il mobile italiano si posiziona in un mercato di lusso insensibile alle fluttuazioni di prezzo.



## PERCHE' IL DIGITALE?

Un mercato esigente oltre oceano richiede **efficienza operativa**: processi ben definiti, certificazioni di qualità, funnel promozionali e commerciali, controllo della filiera di produzione e della catena distributiva, puntuale raccolta e analisi di dati dai diversi software gestionali, appropriata data governance e cybersecurity.



### CHI

Ci rivolgiamo a produttori di mobili e complemento d'arredo pronti per installazione senza lavorazioni ulteriori, che abbiano già un marchio o possano crearlo.

### COSA

15K€ in servizi consulenziali e di agenzia media specializzata in USA. 5K€ di valore per missione U.S.A. e accoglienza buyer U.S.A. al Salone 27. 20K€ di contributo a fondo perduto per innovazione di prodotto, processo e investimenti commerciali.

### QUANTO

4 sessioni all'anno di confronto tra imprenditori in presenza. Incontri online settimanali con professionisti basati in U.S.A. Una missione USA di una settimana a novembre 26. 1to1 con di buyer U.S.A. durante Salone 27.

### PERCHE'

Riduciamo al minimo il rischio dell'impresa nell'operazione fornendo larga copertura finanziaria e una rosa di partner selezionati negli USA per affidabilità e rilevanza.

### COME

Operiamo con la trasparenza dell'ente pubblico senza interesse commerciale, ma con il solo scopo di valorizzare le eccellenze territoriali.

### QUANDO

Da giugno 2026 fino al Salone 2027, per usarlo come trampolino di lancio per l'ingaggio di importatori, agenti, contractor.



# STRUTTURA DEL PERCORSO

