



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





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 2º 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

