

CiN CONSULTANTS

ROI DEI

BANDI

EXPORT

Il framework per decidere quali finanziamenti candidare — e quali ignorare
(framework decisionale + calcolo ROI + checklist pre-candidatura)

Guida pratica - SIMEST, Voucher TEM, bandi regionali ed europei

Costanza Iris Nocchi | International Business Development Consultant

CIN CONSULTANTS

Lead Magnet | ROI dei Bandi Export

Perche questa guida

"C'e un bando per questo, candidiamoci" — e probabilmente la frase che ha causato piu spreco di tempo e denaro nelle PMI italiane che si occupano di internazionalizzazione.

I finanziamenti pubblici per l'export sono una risorsa reale. Ma un bando paga le ATTIVITA — non crea automaticamente una STRATEGIA. Se le attivita finanziate non hanno senso commerciale, il risultato e zero ROI e una rendicontazione che assorbe risorse senza generare fatturato.

Questa guida ti da un framework per decidere, prima di candidarti, se un bando ha senso per la tua azienda — e come calcolare il ROI reale, non solo il contributo ricevuto.

01 Il problema: bandi senza strategia

Il pattern si ripete: un'azienda viene a sapere di un bando, verifica di essere ammissibile, presenta domanda, ottiene il contributo — e SOLO DOPO si chiede cosa farne concretamente.

60-70%

dei contributi export ottenuti da PMI italiane viene utilizzato per attivita che l'azienda avrebbe fatto in modo diverso (o non avrebbe fatto) senza il bando — generando rendicontazione ma non risultati commerciali proporzionali.

APPROCCIO BANDO-CENTRICO	APPROCCIO STRATEGIA-CENTRICO
Si parte dal bando: "c'e un contributo per X, facciamo X".	Si parte dalla strategia: "dobbiamo fare X, c'e un contributo che lo finanzia in parte".
Le attivita finanziate sono scollegate dal piano commerciale.	Le attivita finanziate sono parte di un piano commerciale gia definito.
Il successo si misura sull'erogazione del contributo.	Il successo si misura sui risultati commerciali generati.
La rendicontazione e un costo puro (tempo, consulenza).	La rendicontazione documenta attivita che generano valore comunque.

02 Il framework decisionale — 4 domande prima di candidarsi

Prima di iniziare qualsiasi candidatura, rispondi a queste 4 domande. Se anche una sola risposta e "no" o "non lo so", fermati prima di investire tempo nella domanda.

1 Faremmo questa attivita anche senza il bando?

Se la risposta e "si, ma con meno budget" — il bando accelera una strategia gia esistente: ottimo segnale. Se la risposta e "no, non ci avevamo pensato" — il rischio di fare l'attivita "per il bando" e alto.

2 L'attività finanziata si collega al nostro piano commerciale attuale?

Un bando per fiere internazionali ha senso solo se quella fiera è nel mercato che abbiamo scelto con criteri oggettivi — non in un mercato qualsiasi perché "il bando lo permette".

3 Abbiamo la capacità interna di gestire l'attività E la rendicontazione?

La rendicontazione richiede tempo (raccolta documenti, reportistica). Se questo tempo sottrae risorse a chi dovrebbe occuparsi di vendite, il costo nascosto può superare il beneficio.

4 Cosa misureremo per dire che è andata bene — oltre all'erogazione del contributo?

Se l'unico indicatore di successo è "abbiamo ricevuto il contributo", manca un indicatore commerciale. Definiscilo PRIMA di iniziare: lead generati, contatti qualificati, contratti firmati.

03 Come calcolare il ROI reale di un bando

Il ROI di un bando export non è "importo ricevuto meno costi" — è il valore commerciale generato rispetto al tempo e alle risorse investite, contributo incluso.

Calcolo ROI — compila per ogni bando candidato

Importo del contributo richiesto	EUR _____
Costo totale dell'attività (anche non finanziato)	EUR — costo pieno, non solo quota a carico _____
Ore interne stimate (gestione + rendicontazione)	Ore totali x costo orario interno _____
Costo di consulenza esterna (se presente)	EUR _____
Risultato commerciale atteso	Lead / contatti qualificati / contratti — numero stimato _____
Valore stimato del risultato commerciale	EUR (anche stima prudente) _____

FORMULA SEMPLIFICATA:

$ROI = (\text{Valore commerciale stimato}) / (\text{Costo totale attività} + \text{ore interne valorizzate} + \text{consulenza})$ — al netto del contributo ricevuto.

Se il risultato è inferiore a 1, l'attività genera una perdita anche con il contributo — a meno che non abbia un valore strategico non immediatamente monetizzabile (es. apertura di un mercato nuovo).

04 Checklist pre-candidatura

Ultima verifica prima di iniziare la pratica.

Tutte le 4 domande con risposta SI	Procedi. Il bando supporta una strategia già solida.
3 risposte SI	Procedi con cautela — chiarisci il punto debole prima di investire tempo nella domanda.
2 risposte SI	Rivedi la strategia prima del bando — non il contrario.
0-1 risposte SI	Non candidarti ora. Costruisci prima la strategia, poi torna sul bando (se ancora aperto).

Hai un bando in mente e vuoi verificare se ha senso per la tua strategia?

Prenota una call conoscitiva gratuita — analizziamo insieme il bando, la tua strategia attuale, e se e il momento giusto per candidarsi.

Prenota una call conoscitiva gratuita — 30 minuti, nessun impegno.

-> www.cinconsultants.com/prendere-rdv

CiN CONSULTANTS

Costanza Iris Nocchi

International Business Development Consultant

20+ anni - 15 mercati - 5 lingue

www.cinconsultants.com

info@cinconsultants.com

Defence - Security - High-Tech - F&B - Design