

SALERNOPOST

Newsletter trimestrale di Promos Italia
per le imprese della Camera di Commercio di Salerno



In questo numero:

Editoriale del Presidente

Care imprenditrici, cari imprenditori,

Il 2024 è stato un anno di grande impegno e risultati per la Camera di Commercio di Salerno, un anno in cui abbiamo rafforzato il nostro supporto alle imprese del territorio, con particolare attenzione a quelle che desiderano espandere la propria attività all'estero. Grazie alla nostra stretta collaborazione con Promos Italia, l'Agenzia Nazionale del Sistema Camerale per l'Internazionalizzazione, siamo riusciti a mettere in campo una serie di iniziative concrete per accompagnare le imprese salernitane nei loro progetti di export, sostenendo la crescita e l'affermazione sui mercati internazionali.

Abbiamo organizzato numerosi eventi di formazione e aggiornamento, workshop e iniziative all'estero, creando diverse occasioni di incontro tra le aziende locali e gli operatori esteri. Le nostre imprese hanno potuto confrontarsi con esperti di settore, approfondire tematiche tecniche come la logistica, la contrattualistica internazionale e approfondire le strategie

Editoriale del Presidente Andrea Prete

MERCATO GLOBALE

**Previsioni della Commissione Europea:
crescita in accelerazione, consumi e
investimenti in ripresa**

MERCATO GLOBALE

Nuova classificazione Ateco 2025

DIGITEXPORT

**Chatbot e assistenti virtuali: migliorare
l'interazione con i clienti**

DIGITEXPORT

**LinkedIn Sales Navigator: il suo ruolo per
l'internazionalizzazione**

DIREZIONE E REDAZIONE

Camera di commercio di Salerno
Via Generale Clark, 19-21 - 84131 Salerno

di marketing digitale per vendere all'estero. In aggiunta, abbiamo facilitato la partecipazione a fiere e incontri B2B, rendendo più accessibili le occasioni di networking in mercati strategici come Europa, America e Asia.

Questi interventi hanno consentito a molte imprese di Salerno di fare il salto verso nuovi orizzonti commerciali, affrontando con maggiore consapevolezza e preparazione le sfide di un contesto economico globale in continua evoluzione. Ma non ci fermiamo qui. Il 2025 sarà un anno in cui il supporto alle aziende salernitane in ambito di internazionalizzazione sarà ancora più strutturato e mirato. Grazie a un piano di azione ampliato e a nuovi servizi, potremo offrire alle imprese soluzioni più personalizzate e avanzate. Investiremo in strumenti digitali innovativi per facilitare l'accesso alle informazioni e ai servizi, offrendo anche consulenze mirate per la preparazione di piani di export, e nuove opportunità di visibilità per i nostri imprenditori sui principali mercati globali. Il nostro impegno sarà quello di accompagnare le imprese di Salerno verso una crescita solida e duratura, valorizzando la qualità e la capacità innovativa che le caratterizzano.

Insieme a Promos Italia, lavoreremo per creare una rete sempre più forte e interconnessa, capace di sostenere il successo delle nostre aziende nel mondo. Perché, come abbiamo sempre sostenuto, l'internazionalizzazione non è solo una possibilità: è una necessità per chi vuole far un vero salto di qualità imprenditoriale. Il nostro obiettivo è chiaro: creare un ecosistema di supporto che permetta alle imprese di affrontare con fiducia e determinazione le sfide del mercato globale.

In conclusione, rivolgo a voi e ai vostri cari i più cari auguri di Buon Natale e di un 2025 ricco di business!



Andrea Prete, Presidente della Camera di Commercio di Salerno e Presidente di Unioncamere.



Previsioni della Commissione Europea: crescita in accelerazione, consumi e investimenti in ripresa

mglobale.promositalia.camcom.it

Dopo aver ripreso a crescere nel primo trimestre del 2024, nel secondo e terzo trimestre l'economia dell'UE ha continuato a espandersi a un ritmo regolare, ma assai moderato.

La contenuta crescita, sia registrata che prevista, è certamente influenzata dai fattori interni ed esterni lungamente dibattuti: la prolungata guerra di aggressione della Russia contro l'Ucraina e l'intensificarsi del conflitto in Medio Oriente alimentano i rischi geopolitici e la continua vulnerabilità della sicurezza energetica europea; un aumento delle misure protezionistiche da parte delle grandi economie mondiali potrebbe pesare sul commercio globale, con un impatto negativo sull'economia, altamente aperta, dell'UE; la bassa crescita della produttività potrebbe rendere più difficile la crescita salariale, portando le aziende a ridurre la manodopera o a trasferire i costi, per loro crescenti, sui consumatori. La Commissione europea ha rilevato come il costo della vita elevato e l'incertezza crescente dovuta ai ripetuti shock abbiano fino ad oggi spinto le famiglie a risparmiare una parte maggiore del loro reddito e le imprese a limitare gli investimenti, che sono stati deludenti, registrando una significativa e diffusa contrazione nella prima metà del 2024 in gran parte degli Stati membri e dei settori produttivi.

In contrasto con le doverose precisazioni rispetto ai fattori negativi, di incertezza e di rischio del quadro economico, la Commissione ha però formulato diverse considerazioni positive. L'aumento dell'occupazione e la ripresa dei salari reali hanno migliorato il reddito netto dei cittadini europei, anche se i consumi delle famiglie sono rimasti contenuti.

[> Continua a leggere online](#)



Nuova classificazione Ateco 2025

mglobale.promositalia.camcom.it

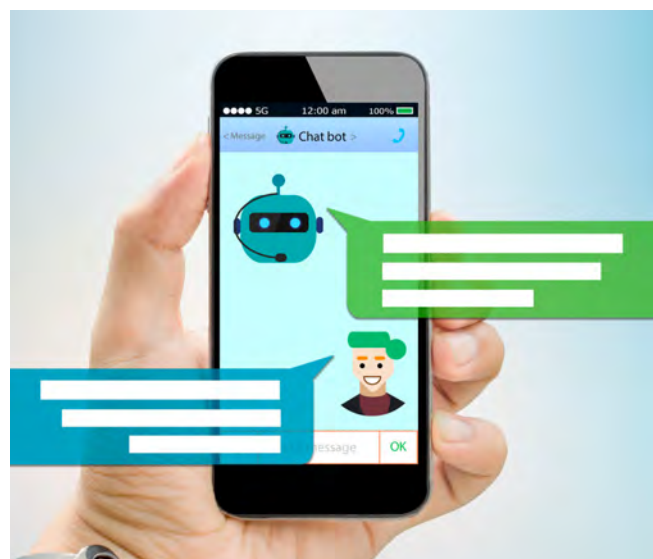
L'ATECO è la classificazione delle attività economiche adottata dall'Istat per finalità statistiche cioè per la produzione e la diffusione di dati statistici ufficiali.

La gestione della classificazione è affidata all'Istat nelle diverse fasi di aggiornamento alle quali è sottoposta sia a livello nazionale che internazionale. A livello nazionale, la classificazione è utilizzata anche per altre finalità di natura amministrativa, tra cui alcune finalità di tipo fiscale, e la nuova classificazione è determinante per numerosi adempimenti di imprese e professionisti.

L'impatto della classificazione ATECO sulla quotidianità delle imprese non va sottovalutato: i potenziali beneficiari dei bandi di sovvenzione ed incentivo sono spesso individuati anche secondo questo criterio; la normativa sulla sicurezza sul lavoro può utilizzare il codice ATECO per individuare i profili di rischio; misure straordinarie ed emergenziali – si pensi al periodo pandemico – trovano nel codice ATECO delle attività un riferimento primario per le disposizioni da emanare.

La realizzazione dell'ATECO 2025 è il risultato di un processo di revisione coordinato dall'Istat iniziato nel 2018 e rappresenta la versione nazionale della classificazione europea delle attività economiche, in quanto dettaglia i contenuti espressi nella classificazione NACE Rev. 2.1 e rappresenta al meglio la peculiarità del sistema produttivo nazionale. La normativa di riferimento della nuova classificazione è il Regolamento delegato (Ue) 2023/137 della Commissione, del 10 ottobre 2022, che modifica il Regolamento (CE) n. 1893/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio e successiva rettifica 2024/90720.

[> Continua a leggere online](#)



Chatbot e assistenti virtuali: migliorare l'interazione con i clienti

digitexport.promositalia.camcom.it

Questi strumenti consentono alle aziende di fornire un supporto clienti efficiente, 24 ore su 24, riducendo al contempo i costi operativi. In questo articolo esploreremo come i chatbot e gli assistenti virtuali possono migliorare l'interazione con i clienti e fornire vantaggi competitivi alle aziende.

1. Che cos'è un chatbot?

Un chatbot è un software progettato per simulare conversazioni umane. Utilizza algoritmi di intelligenza artificiale, come il machine learning e il processamento del linguaggio naturale (NLP), per comprendere le domande dei clienti e rispondere in modo pertinente. Esistono chatbot basati su regole, che rispondono a domande predefinite, e chatbot basati sull'IA, che possono apprendere e migliorare nel tempo grazie all'elaborazione dei dati.

2. Vantaggi dei chatbot per le aziende

L'adozione di chatbot offre numerosi vantaggi alle aziende.

Tra i principali:

- **Disponibilità 24/7:** i chatbot possono rispondere alle richieste dei clienti in qualsiasi momento, anche fuori dagli orari di lavoro.
- **Risposte rapide:** eliminano i tempi di attesa, migliorando l'esperienza del cliente.
- **Riduzione dei costi:** automatizzando le richieste comuni, le aziende possono ridurre il carico di lavoro del personale umano, concentrandosi su attività più complesse.
- **Scalabilità:** possono gestire un numero illimitato di conversazioni contemporaneamente, una capacità impossibile per gli operatori umani.

[> Continua a leggere online](#)



LinkedIn Sales Navigator: il suo ruolo per internazionalizzazione

 digitexport.promositalia.camcom.it

Al giorno d'oggi, grazie agli sviluppi della tecnologia, lo strumento di LinkedIn Sales Navigator rappresenta un asset fondamentale per tutte le aziende in generale, ma sta diventando un potente alleato per quelle realtà che operano nel settore dell'export.

Per sfruttarlo al meglio in un contesto di internazionalizzazione, è necessario avere una strategia ben definita e degli strumenti adeguati. La piattaforma offre automatismi per la generazione di lead, basati su profilazioni avanzate, che consentono di avviare comunicazioni mirate e personalizzate per creare relazioni durature.

In questo modo si riescono a rilevare opportunità di mercato e ampliare la presenza internazionale delle aziende, ma per poterne trarre vantaggio è consigliabile ricercare consulenza e supporto specializzato da esperti, che possono aiutare a massimizzare l'utilizzo di questo strumento per raggiungere i propri obiettivi di business su scala globale.

Attraverso questo articolo esamineremo da vicino le principali caratteristiche di LinkedIn Sales Navigator e i benefici che può apportare a tutte le aziende che decideranno di implementarlo nell'ambito delle proprie strategie di internazionalizzazione.

 [Continua a leggere online](#)



SALERNOPOST

**Newsletter trimestrale di Promos Italia
per le imprese della Camera di Commercio di
Salerno**

DIREZIONE E REDAZIONE
Camera di commercio di Salerno
Via Generale Clark, 19-21 - 84131 Salerno

DIRETTORE RESPONSABILE
Andrea Prete

REDATTORE CAPO
Raffaele De Sio

REDAZIONE
Tommaso D'angelo, Gerardo Milito, Matteo Zilocchi

REALIZZAZIONE GRAFICA
Riccardo Lorenzi, Today®

COLLABORATORI
Irene Giannattasio, Domenico Clemente