

CHI SIAMO



CNA HUB 4.0 è il punto d'accesso a servizi e strumenti per lo sviluppo delle Piccole e Medie Imprese (PMI) nell'era della digitalizzazione.

CNA EMILIA ROMAGNA è il punto di raccordo dei 10 Digital Innovation Hub locali. Rivolgiti alla sede CNA HUB 4.0 più vicina a te.

CNA BOLOGNA

Via Calzoni, 1/3 - 40128 Bologna
Tel. +39 051 299111 - Fax +39 051 359902
Email: info@bo.cna.it - Web: www.bo.cna.it

CNA FERRARA

Via Caldirolo, 84 - 44123 Ferrara
Tel. +39 0532 749111 - Fax +39 0532 749236
Email: info@cnafe.it - Web: www.cnafe.it

CNA FORLÌ-CESENA

Via Pelacano, 29 - 47122 Forlì
Tel. +39 0543 770111 - Fax +39 0543 770143
Email: cna@cnafc.it - Web: www.cnafc.it

CNA IMOLA

Via Pola, 3 - 40026 Imola
Tel. +39 0542 632611 - Fax +39 0542 41152
Email: info@cnaimola.it - Web: www.cnaimola.it

CNA MODENA

Via Malavolti, 27 - 41122 Modena
Tel. +39 059 418111 - Fax +39 059 418199
Email: info@mo.cna.it - Web: www.mo.cna.it

CNA PARMA

Via La Spezia, 52/A - 43125 Parma
Tel. +39 0521 227211 - Fax +39 0521 227205
Email: info@cnaparma.it - Web: www.cnaparma.it

CNA PIACENZA

Via Coppalati, 10 - 29100 Piacenza
Tel. +39 0523 572211 - Fax +39 0523 645325
Email: segreteria@cnapc.it - Web: www.cnapiacenza.com

CNA RAVENNA

Viale Randi, 90 - 48121 Ravenna
Tel. +39 0544 298511 - Fax +39 0544 239950
Email: cna@ra.cna.it - Web: www.ra.cna.it

CNA REGGIO EMILIA

Via Maiella, 4 - 42123 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 3561 - Fax +39 0522 356381
Email: info@cnare.it - Web: www.cnare.it

CNA RIMINI

Piazzale Tosi, 4 - 47923 Rimini
Tel. +39 0541 760211 - Fax +39 0541 791734
Email: info@cnarimini.it - Web: www.cnarimini.it

CONTATTI

CNA HUB 4.0



Emilia Romagna



Progetto Promozionale di cui all'art. 13 della Legge Regionale 9 febbraio 2010 n.1
ai sensi della Delibera di Giunta N.398 del 05/04/17
"Il futuro a 4 passi: le imprese artigiane verso industria 4.0" CUP E33D17000540009

CNA HUB 4.0

I SERVIZI

INNOVAZIONE E RICERCA

COSA

CNA accompagna le imprese nella definizione di strumenti per lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi processi per l'espansione economica e la trasformazione digitale.

COME


1. INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA

Aiutiamo le imprese a crescere attraverso l'innovazione dei modelli manageriali e decisionali.

 ad esempio: reti di impresa; lean manufacturing; creazione di partnership internazionali.


2. DIGITALIZZAZIONE

Accompagniamo le imprese nel conoscere la propria maturità digitale, nel crescere strategicamente su questi temi e nel selezionare le soluzioni informatiche più adatte a ciascuna realtà.


 ad esempio: check-up di maturità tecnologica; acquisto e installazione hardware; scelta del software gestionale; realizzazione di siti internet e di reti aziendali.

3. CONSULENZA MANAGERIALE

Realizziamo analisi di processo e di prodotto in ottica Industria 4.0.


 ad esempio: rilevazione del potenziale d'innovazione; implementazione di piani di sviluppo.

4. MATCHING FRA MONDO DELL'IMPRESA E COMPETENZE DI ALTO LIVELLO

 ad esempio: tirocini formativi; apprendistato di ricerca.


5. TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

Portiamo nelle imprese le tecnologie sviluppate dagli enti di ricerca.

 ad esempio: convenzioni; accompagnamento di imprese; percorsi seminariali e formativi.

6. BREVETTI E CERTIFICAZIONI

Assistiamo le imprese in queste pratiche.

 ad esempio: tutela dei diritti di proprietà industriale.

FORMAZIONE E COMPETENZE


COSA

La formazione, per un'impresa, è la chiave di volta per generare valore, attivare il cambiamento, accrescere il proprio potenziale e posizionarsi come protagonista.

COME

1. SVILUPPO DI Percorsi di Formazione Insieme alle Imprese

Identifichiamo i bisogni delle imprese e costruiamo un piano formativo aziendale adeguato.

 ad esempio: aggiornamento tecnico, legislativo e gestionale; focus sulle nuove competenze.


2. Percorsi Formativi Gestiti da Esperti

Proponiamo formazione sugli aspetti più innovativi dell'organizzazione manageriale, dell'internazionalizzazione, della ricerca.

 ad esempio: Verso la Fabbrica 4.0; Manifattura Digitale e Made in Italy.


3. Finanziamenti per la Formazione

Individuiamo opportunità di finanziamento e le proponiamo alle imprese.

 ad esempio: Fondo Sociale Europeo; Fondi interprofessionali; agevolazioni nell'apprendistato.

4. Inserimento di Profili Altamente Qualificati

Selezioniamo le nuove competenze specialistiche in risposta alle necessità dell'impresa.

 ad esempio: orientamento; selezione; incrocio domanda e offerta.

CONSULENZA FINANZIARIA E CREDITO

COSA


CNA offre alle imprese consulenze e servizi negli ambiti creditizi e finanziari, per garantirne un adeguato livello competitivo e di sviluppo.

COME

1. INDIVIDUAZIONE DI FINANZIAMENTI MIRATI


 ad esempio: bandi regionali; finanziamenti europei.

2. RICERCA E ASSISTENZA SULLE AGEVOLAZIONI FISCALI

 ad esempio: super-ammortamento e iper-ammortamento; credito di imposta per ricerca e sviluppo; leggi di incentivazione.

3. "PIANO CREDITO"

Offriamo una consulenza a tutto tondo, per pianificare al meglio il fabbisogno di credito della singola azienda.

 ad esempio: convenzioni bancarie; ristrutturazione del debito; costruzione di un sistema di controllo aziendale; valutazione della ricaduta economico-finanziaria degli investimenti.

INTERNAZIONALIZZAZIONE


COSA

CNA sostiene la crescita delle imprese nel mercato globale, individuando gli strumenti più adeguati allo sviluppo internazionale.

COME


1. SCOUTING OPPORTUNITÀ FINANZIAMENTI

Monitoriamo le principali fonti di finanziamento, con particolare attenzione ai contributi a fondo perduto, e accompagniamo l'impresa nella progettazione delle relative proposte.

 ad esempio: partenariati internazionali; bandi ministeriali, regionali e territoriali.


2. PIANIFICAZIONE DELL'AZIONE COMMERCIALE

Supportiamo l'impresa nello sviluppo del mercato nazionale e internazionale.

 ad esempio: piani di marketing; struttura del canale distributivo; eventi promozionali; fiere.

3. ACCESSO A NUOVI MERCATI

Realizziamo analisi di mercato e definiamo le più adeguate strategie di penetrazione commerciale.

 ad esempio: incontri d'affari (B2B); inserimento di Export Manager ed esperti di Digital Marketing.