



internationalize.co ✓

INTERNAZIONALIZZAZIONE PMI

La proposta commerciale

1

Ricerca distributori – agenti - partner commerciali



Paesi con relazioni consolidate

- ▶ Tutti i 23 Paesi del Blocco ex Unione Sovietica
- ▶ B.R.I.C. (Brasile, Russia, India, Cina)
- ▶ Colombia
- ▶ Tunisia
- ▶ Turchia
- ▶ Marocco
- ▶ Thailandia
- ▶ Indonesia
- ▶ Malesia
- ▶ Vietnam
- ▶ Singapore
- ▶ Myanmar
- ▶ Bangladesh
- ▶ Iran
- ▶ Africa del Nord



Attività svolte

- ▶ Identificazione partner commerciali mediante contatto diretto nel Paese attraverso nostri collaboratori
- ▶ Definizione di un calendario incontri e modalità degli stessi di comune accordo



Costi indicativi della ricerca

- ▶ €4.000 oltre Iva per Bric, Colombia, Sud est asiatico, Africa
- ▶ €3.000 oltre Iva per tutti gli altri



Assistenza alle trattative in loco

- ▶ Se richiesto possiamo insieme al nostro personale in zona assistere negli incontri nei Paesi fornendo:
- ▶ Interpretariato commerciale;
- ▶ Accompagnamento e assistenza/consulenza commerciale all'incontro e alle trattative;
- ▶ Costo € 500 oltre Iva al giorno al netto spese viaggio e altre spese vive.





2

Ufficio Estero esternalizzato



Cosa significa in concreto

- ▶ Definire la strategia di internazionalizzazione (condivisa e approvata dai vertici aziendali)
- ▶ Individuare i mercati esteri potenziali;
- ▶ Il piano di marketing per paese;
- ▶ Definizione del processo export: dall'autovalutazione della capacità esportativa all'implementazione della struttura export per una gestione tecnica della vendita nelle diverse aree mercato;
- ▶ Promozione dell'azienda e dei suoi prodotti nei mercati internazionali;
- ▶ Elaborare una Politica Commerciale e relative azioni promozionali;



Cosa significa in concreto

- ▶ Ricercare partner commerciali, distributori o agenti di vendita e gestione dei relativi contatti;
- ▶ Gestire tutte le fasi della transazione commerciale con soggetti stranieri (traduzioni, offerte commerciali, problematiche finanziarie, commerciali e doganali) ed in particolare:
 - I pagamenti internazionali: conoscere e valutare gli strumenti per essere più competitivi sui mercati esteri e tutelare l'azienda dal rischio di mancato incasso;
 - Integrare le competenze commerciali con aspetti di natura doganale, fiscale, contrattuale, logistica e di intercultura per impostare correttamente l'offerta e il dossier di vendita;



Cosa significa in concreto

- ▶ Suggerimenti operativi per rendere più competitiva l'azienda sui mercati internazionali;
- ▶ Siti e web marketing
- ▶ Partecipare e gestire fiere ed eventi;
- ▶ Definire ed attuare campagne di marketing e comunicazione;
- ▶ Comunicare in maniera efficace e con il corretto approccio interculturale per gestire in maniera ottimale la pre-vendita, la vendita e il post-vendita;
- ▶ Strumenti e finanziamenti per l'internazionalizzazione (individuazione delle possibilità di finanziamenti agevolati).



Attività svolte

- ▶ Cerchiamo all'estero partner commerciali di qualsiasi tipologia e settore;
- ▶ Cerchiamo distributori;
- ▶ Sviluppiamo punti di vendita diretti o indiretti (ad esempio strutturando un progetto di affiliazione, franchising, partnership);
- ▶ Creazione e Sviluppo Reti Vendita Dirette / Indirette sull'estero: strutturiamo e sviluppiamo reti vendita dirette (ad esempio agenti diretti) o indirette (ad esempio agenti plurimandatari);



Attività svolte

- ▶ Realizzazione gestione siti web e campagne di marketing e di webmarketing
- ▶ La nostra peculiarità è che possiamo svolgere in outsourcing anche tutte le altre attività a corredo, dalla gestione ordini alla parte logistica.



a) Analisi commerciale per l'estero

- ▶ L'Analisi commerciale è volta a definire la situazione interna aziendale e su quali Paesi puntare per sviluppare l'attività all'estero
- ▶ Gratuito se svolto a mezzo strumenti informatici o Costo indicativo €1.000 oltre IVA se svolto presso l'azienda



b) Piano di sviluppo commerciale estero

- ▶ Prodotti / Servizi : quali sono i prodotti / servizi oggetto dello sviluppo commerciale estero;
- ▶ Clienti : quali sono i clienti target (privati o aziende, di quale zona geografica, di quale settore, di che tipologia (grandi clienti o piccoli clienti etc.));
- ▶ Budget : qual è il budget del cliente (esempio 4 mesi di attività e 2.500 euro / mese)
- ▶ Materiale : eventuale miglioramento del materiale di presentazione di prodotti e servizi per rendere il più efficace possibile l'attività di sviluppo commerciale (siti, materiale promozionale, brochure, cataloghi on line etc.);





- ▶ **Canali Vendita** : quali sono i canali commerciali selezionati per l'attività di sviluppo (esempio rete vendita indiretta, ricerca partner commerciali e web marketing);
- ▶ **Obiettivi** : quali sono gli obiettivi prefissati;
- ▶ **Budget e Piano Operativo**: sintesi di un budget con il dettaglio delle attività operative svolte e gli obiettivi prefissati;
- ▶ **Nostra Formazione sui prodotti / servizi** per fare sviluppo commerciale dobbiamo capire gli aspetti principali del prodotto / servizio;
- ▶ **Costo indicativo 1.500 euro oltre IVA**

c) Attività operative di sviluppo commerciale

- ▶ Viene sottoscritto sulla base del Budget un Programma di lavoro con dettaglio settimanale che comprende Tempi - Risorse impiegate - Costi - Risultati attesi e Reporting.

indicativo da **2.500 a 5.000 euro/mese oltre IVA** a seconda della complessità e del volume di attività da svolgere (minimo 4 mesi per il conseguimento di risultati tangibili)

Le fasi a,b,c sono acquisibili e fruibili separatamente.



3

Reti di vendita in affitto in Paesi Esteri





Il servizio con strutture locali in diverse Paesi consiste:

- ▶ **Creazione di rete di vendita stabile (Rete di vendita in affitto)**

Per ogni azienda vi sarà un commerciale dedicato, il quale provvederà alla presentazione/commercializzazione dei prodotti e a tenere i rapporti con la rete di vendita che opererà sul territorio;

- ▶ **Partecipazione a Fiere e servizio pre e post fiera**

Verrà curata in ogni aspetto l'eventuale partecipazione alle principali fiere dei settori interessati (il costo degli stand ovviamente non é compreso);

- ▶ **Visite guidate di potenziali acquirenti**

Verranno organizzate visite periodiche e incontri con potenziali acquirenti selezionati.

COSTI

- ▶ **Formazione sul prodotto**

L'azienda dovrà impegnarsi a formare il commerciale di riferimento sul prodotto e a fornirgli tutte le informazioni necessarie a una vendita efficiente ed efficace.

- ▶ **Documentazione in lingua**

L'azienda dovrà fornire il proprio materiale nelle seguenti lingue: Inglese, lingua del Paese.

- ▶ **Invio dell'eventuale materiale dimostrativo ed espositivo**





- ▶ **Costo per il personale impiegato nel commerciale**

€ 500 mensili per 12 mesi minimo oltre una percentuale sul fatturato di vendita da definire di comune accordo.

Rimborsi spese mensili che saranno concordati in base a un programma delle visite definito secondo le esigenze del cliente.

- ▶ **Possibile esposizione permanente**

In caso d'interesse sarà possibile godere di uno spazio dedicato per esporre i propri prodotti dietro costo d'affitto mensile.



4

Vendita diretta



- 
- ▶ **Volete vendere in diversi Paesi Esteri direttamente ai Clienti finali? Volete pagare solo a risultato acquisito?**

La nostra struttura, che dal 1989 accompagna le Aziende nel processo di internazionalizzazione, si propone per assistervi nel percorso.

Cosa facciamo:

- ▶ attraverso il database e le conoscenze dirette dei nostri corrispondenti in questi Paesi, possiamo contattare telefonicamente in modo mirato e puntuale i Clienti del vostro business, per offrire e vendere il vostro prodotto;
- ▶ forniamo un report settimanale dei contatti effettuati e delle risposte ottenute.



▶ **Cosa ci serve:**

L'Azienda deve fornirci un profilo del proprio Cliente finale, e tutto il materiale pubblicitario necessario, oltre ovviamente ai listini franco fabbrica e le condizioni e modalità di pagamento.

▶ **Cosa proponiamo:**

€400 di spese fisse al mese a Paese a copertura dei costi vivi, oltre una percentuale sul fatturato - da definire in base alla tipologia di prodotto e prezzo - equilibrata fra le nostre attività ed il prezzo finale del prodotto stesso.


Il tempo necessario a per svolgere un lavoro adeguato è da definirsi assieme.



5

Ricerca finanziamenti agevolati




- 
- ▶ Nel caso di interesse specifico ci possiamo attivare per ricercare finanziamenti agevolati a livello regionale, nazionale, europeo e internazionale.
 - ▶ Il costo è in genere di una quota fissa per il progetto e di una percentuale sull'importo autorizzato.

6

Servizi di Information technology



- 
- ▶ **Abbattimento costi tecnologici aziendali:**
 - ▶ Individuazione alternative open source ai prodotti tradizionali di office automation
 - ▶ Installazione presso sede cliente
 - ▶ Manutenzione
 - ▶ Aggiornamento nel tempo

Attività su progetto, nessun costo per i prodotti software, possibilità di recupero hardware obsoleto, costo a giornata di intervento € 600

- ▶ **Corsi di formazione:**
 - ▶ Sistemi operativi
 - ▶ Office automation
 - ▶ Gestionali verticali
 - ▶ Altre soluzioni gestionali

Costo a giornata di intervento € 600



- ▶ **Realizzazione siti web/portali aziendali:**
 - ▶ Progettazione e implementazione di template originale senza riutilizzo o copia di siti esistenti
 - ▶ Implementazione con colori, loghi, grafiche del Cliente
 - ▶ Primo inserimento di contenuti forniti dal cliente (foto, testi, video)
 - ▶ Realizzazione con tecnologia CMS per la gestione in autonomia dei contenuti
 - ▶ Possibilità di piani a canone per la manutenzione assistita del sito/portale
 - ▶ Funzionalità multilingua con traduzione automatica offerta nel prezzo
 - ▶ Traduzione manuale, posizionamento nei motori di ricerca, pubblicizzazione del sito in Italia e all'estero dietro quotazione

Attività su progetto, costo di € 1.100 per sito web base

- 
- ▶ Realizzazione web applications e gestionali verticali:
 - ▶ Progettazione, sviluppo e implementazione di software gestionale web-based su analisi e specifiche del Cliente
 - ▶ Realizzazione di software cross-browser operante sui principali database gratuiti (MySQL, PostgreSQL) e commerciali (SQL Server)
 - ▶ Applicazioni web di qualsiasi genere, compatibili anche con smartphone e tablet, che nascono per risolvere le specifiche problematiche del Cliente

Attività su progetto, costo dipendente da una pre-analisi che deve essere redatta e fornita dal Cliente dietro nostre specifiche



▶ Canali di e-commerce internazionale:

- ▶ Progettazione, sviluppo e implementazione di piattaforme di e-commerce
- ▶ Realizzazione di piattaforme condivise fra più Clienti oppure dedicate ad un unico Cliente
- ▶ Incasso immediato attraverso l'attivazione di PayPal o circuiti bancari dedicati
- ▶ Realizzazione con tecnologia CMS per la gestione in autonomia dei contenuti
- ▶ Possibilità di piani a canone per la manutenzione assistita del sito/portale
- ▶ Funzionalità multilingua con traduzione automatica offerta nel prezzo
- ▶ Traduzione manuale, posizionamento nei motori di ricerca, pubblicizzazione del sito in Italia e all'estero dietro quotazione

Attività su progetto, costo dipendente da una pre-analisi che deve essere redatta e fornita dal Cliente dietro nostre specifiche. Possibilità di acquisizione del servizio e del prodotto tecnologico a costo zero dietro corresponsione di percentuale sulle vendite.

- 
- ▶ **Marketing e materiale commerciale per la vendita in Italia all'estero:**
 - ▶ Ideazione, progettazione e realizzazione di branding aziendale, loghi, immagine coordinata, elementi di marketing e per la promozione dell'immagine aziendale in Italia e all'estero
 - ▶ Realizzazione di materiale commerciale quale fliers, brochure, cataloghi, libri e manuali commerciali su supporto cartaceo e informatizzato
 - ▶ Indicizzazione e/o posizionamento sui motori di ricerca anche di siti web esistenti
 - ▶ Ideazione e realizzazione di campagne di marketing sui motori di ricerca con pieno supporto a Google AdWords e sulle principali web-directory tematiche internazionali
 - ▶ Apertura, gestione e manutenzione di profili aziendali e professionali conto terzi sui principali social network (p.es. Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Viadeo) e su altri canali di comunicazione di massa (p.es. YouTube)

Attività su progetto, costo dipendente dai servizi e dai prodotti effettivamente richiesti.