

Una officina italiana per pezzi di ricambio compatibili dei mezzi agricoli in Iran

Di cosa si tratta

Oggi internazionalizzarsi è diventata una necessità. Il problema è capire dove e come, in base sia al mercato di destinazione che alle caratteristiche delle singole aziende. Il fatto poi di inserire un processo di internazionalizzazione d'azienda in un riferimento di sistema che possa dare massa critica e istituzionalità al processo stesso è un fattore critico di successo. Questo progetto vuole quindi rappresentare un contenitore operativo di sistema al servizio delle aziende che individualmente devono trarne un beneficio.

L'Iran: grande opportunità, grande impegno

Promuovere da soli il proprio prodotto all'estero può sembrare complicato e faticoso. Farlo in un paese ricco di opportunità ma complesso come l'Iran è ancora più difficile. In Iran vi sono 2 milioni di mezzi agricoli (trattori, mietitrebbie, tiller) per cui è necessario creare i compatibili.

Vi è domanda di tecnologia, di prodotti con buone performance e di un made in Italy in questi settori. Occorre valutare con attenzione, ma le potenzialità di mercato giustificano sicuramente una attenzione particolare all'Iran, considerando le risorse derivanti dal petrolio e l'uscita progressiva dall'embargo.

Per chi, con quali obiettivi

Officine in grado di programmare con voi un percorso guidato

Quali azioni

Consulenza

- **Analisi dell'azienda**, per una valutazione delle potenzialità competitive sul mercato Iraniano
- **Analisi del mercato iraniano**, con specifici approfondimenti di settore e di prodotto
- Definizione di una **strategia aziendale** per massimizzare le probabilità di penetrazione sul mercato Iraniano
- **Ricerca e selezione di interlocutori** iraniani, disponibili ad intraprendere rapporti di affari con le aziende italiane
- Assistenza nella **definizione di eventuali partnership** tra l'azienda italiana e quella iraniana

Promozione

- Organizzazione di **incontri personalizzati e mirati**, predisposti in base alla strategia definita con l'azienda italiana
- Dove possibile, **realizzazione da parte delle aziende di dimostrazioni, attività di divulgazione e illustrazione delle caratteristiche tecniche** dei prodotti e delle performance

Follow up commerciale

- Al fine di non disperdere il lavoro fatto e dare continuità alle azioni, verrà svolta sul campo una **attività di monitoraggio dei contatti** avuti dall'azienda, in modo da contribuire alla creazione dell'opportunità di business
- Verrà garantita all'azienda italiana una **assistenza sul campo per 4 mesi per implementare una attività commerciale in Iran** con gli interlocutori individuati e con cui si sono stretti rapporti di partnership

Innovazione

- Valutazione sulla opportunità di una presenza stabile in Iran: elaborazione di un documento con soluzioni e proposte concrete per uno sviluppo del progetto anche dopo la sua conclusione

I tempi

Il progetto è in fase di avvio con la raccolta delle adesioni. Successivamente comincerà il lavoro in Italia con gli incontri individuali con ogni azienda partecipante, previsto fino a Dicembre 2014. La missione in Iran è prevista tra Febbraio e Marzo , e successivamente il lavoro di assistenza sul campo durerà fino ad Agosto del 2015.

I vantaggi

Il progetto verrà sviluppato con la consulenza di Autonomielocal isrl società che da 26 anni accompagna le imprese nei loro percorsi di internazionalizzazione strutturata e che a Teheran ha una propria società operativa, in grado di assistere le imprese prima, durante e dopo la missione e gli eventi in Iran.

Informazioni e adesioni

Per ulteriori informazioni:

Maede Mohammadpour Mr +39 051 534621

info@autonomielocali.eu