



& PARTNERS

With your
business
in the world

Global marketing



IC
& PARTNERS

 **LE FONTI
AWARDS**
WINNER 2016

IC&Partners

Portiamo all'estero le imprese.



IC&Partners è una società di **consulenza** che opera accanto alle imprese supportandone il processo di internazionalizzazione.

Caratterizzata dall'elevato capitale di competenze e dalle solide esperienze maturate nel tempo lavorando a fianco delle aziende e degli imprenditori, IC&Partners opera in numerosi settori e mercati, dove è presente con le sue sedi. Ai propri clienti offre una consulenza diversificata su tematiche di marketing internazionale, ma anche fiscali e legali, supporto in ambito contabile, amministrativo e giuslavoristico.

- Moda
- Alimentare
- Legno e Arredo
- Meccanica e Automotive
- Prodotti farmaceutici e medicali
- Chimica
- Energia elettrica, gas naturale, petrolio
- Finanza
- Banche e Assicurazioni
- Trasporti e Logistica

Un partner unico. Ovunque tu voglia andare.

IC&Partners offre alle aziende competenze diversificate e consolidate in molti anni di attività, il presidio diretto con le sue sedi in paesi ad elevato potenziale di business, un approccio di lavoro integrato che permette, con il ricorso ad un unico partner, di accompagnare l'impresa nel suo percorso di crescita all'estero.

Gli stessi standard qualitativi e metodi operativi condivisi da tutte le sedi ne hanno fatto il partner di riferimento per le aziende che investono sui mercati globali.

*Approccio
one stop shop*

*Una squadra
dall'esperienza consolidata*

*Metodologie
e standard uniformi*

*Presenza diretta
sui mercati esteri*

*Specializzazione
settoriale e funzionale*

*Parlare italiano
in qualunque paese*

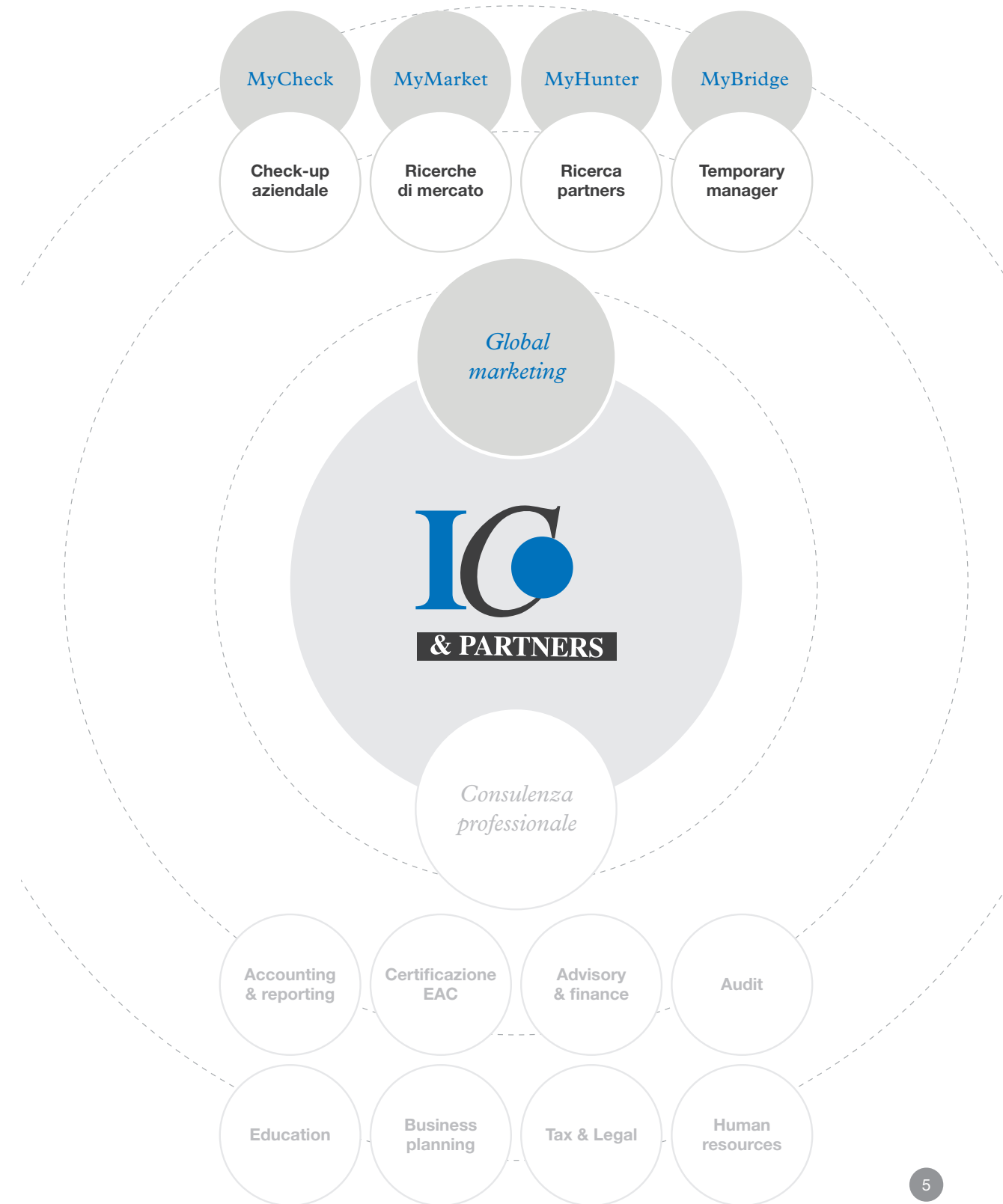
Global marketing

Consulenza di marketing internazionale su misura.

IC&Partners ha sviluppato una proposta consulenziale ampia e strutturata che tiene in considerazione tutte le diverse esigenze di un'azienda che intraprende un percorso di business all'estero.

Global marketing riguarda la consulenza nell'ambito del marketing internazionale e si articola in diverse tipologie di servizi per poter rispondere efficacemente alle aspettative e agli obiettivi di sviluppo dell'azienda internazionale.

L'attività di **Global marketing** si svolge su diversi ambiti e livelli, partendo dall'individuazione dei mercati di sbocco più adatti per l'azienda fino all'analisi puntuale e approfondita di tutte le dinamiche di un mercato puntuale, per arrivare alla ricerca di partner commerciali fino al presidio del mercato estero con un temporary manager in loco, ovvero con una risorsa dedicata ma in outsourcing.



Guardi all'estero?

Ti indichiamo l'orizzonte migliore.

MyCheck

MyCheck offre all'impresa una valutazione oggettiva della sua propensione all'internazionalizzazione, le indica il mercato più adatto a cui rivolgersi per intraprendere il suo percorso di crescita all'estero coerentemente con i suoi obiettivi e le modalità per raggiungerli.

La conoscenza delle risorse su cui l'azienda può contare permette di definire obiettivi di business realistici e strategie adeguate per realizzarli.

MyCheck si fonda su un modello di analisi che valuta l'azienda nelle sue dimensioni rilevanti, dalla struttura organizzativa al sistema di offerta, per evidenziarne specificità, punti di forza ed eventuali criticità da recuperare.

Sulla base di queste informazioni, **MyCheck** individua il mercato di sbocco coerente con gli obiettivi e le capacità aziendali, inoltre offre all'impresa i primi suggerimenti su come operare e su quali mezzi utilizzare per intraprendere un percorso di crescita di successo.

Sei pronto?

Ti accompagniamo a conoscere i mercati di riferimento.

MyMarket

MyMarket aiuta l'azienda a comprendere le caratteristiche del mercato estero di riferimento, fornendo informazioni mirate e approfondite sui principali trend e sulle dinamiche settoriali.

Affrontare i mercati internazionali significa entrare in contesti non conosciuti e con dinamiche di business nuove rispetto alle esperienze fatte sul territorio nazionale. Una strategia di successo si fonda sulla consapevolezza dei propri vantaggi competitivi e sulla conoscenza del contesto di riferimento.

MyMarket esplora nel dettaglio un mercato partendo dall'analisi del paese nei suoi aspetti macroeconomici rilevanti, per arrivare al focus del settore merceologico di riferimento dell'azienda. Caratteristiche e dimensione del settore, trend, potenziale di business, analisi dei competitor e del loro posizionamento sono i fondamenti dell'analisi sulla quale basare la strategia di ingresso o di potenziamento dell'impresa.

Con chi crescere all'estero?

*Noi ti troviamo fornitori,
clienti e collaboratori.*

MyHunter

MyHunter è il servizio consulenziale che permette all'azienda di trovare i partner più adatti per operare con successo sui mercati esteri.

L'azienda non opera da sola sul mercato, ma insieme a dei partner locali che possono contribuire a determinarne il successo: la ricerca mirata di partner in linea con le esigenze aziendali e con gli obiettivi di business diventa cruciale per poter consolidare la propria presenza sul mercato paese.

MyHunter è il servizio che aiuta l'azienda a trovare i partner — fornitori, distributori, clienti — più adatti alle sue esigenze per potersi posizionare in maniera stabile in un certo contesto competitivo. Il servizio si articola in diversi step operativi che partono dalla definizione del profilo del partner ideale, per arrivare quindi alla ricerca e mappatura dei nominativi fino all'individuazione di una short list di contatti in linea con il target individuato dall'azienda. Il servizio può completarsi con attività di promozione, contatto e introduzione dell'azienda presso il potenziale partner e di accompagnamento in missioni conoscitive.

Cerchi un supporto in loco?

*I nostri temporary manager
sono pronti ad aiutarti.*

MyBridge

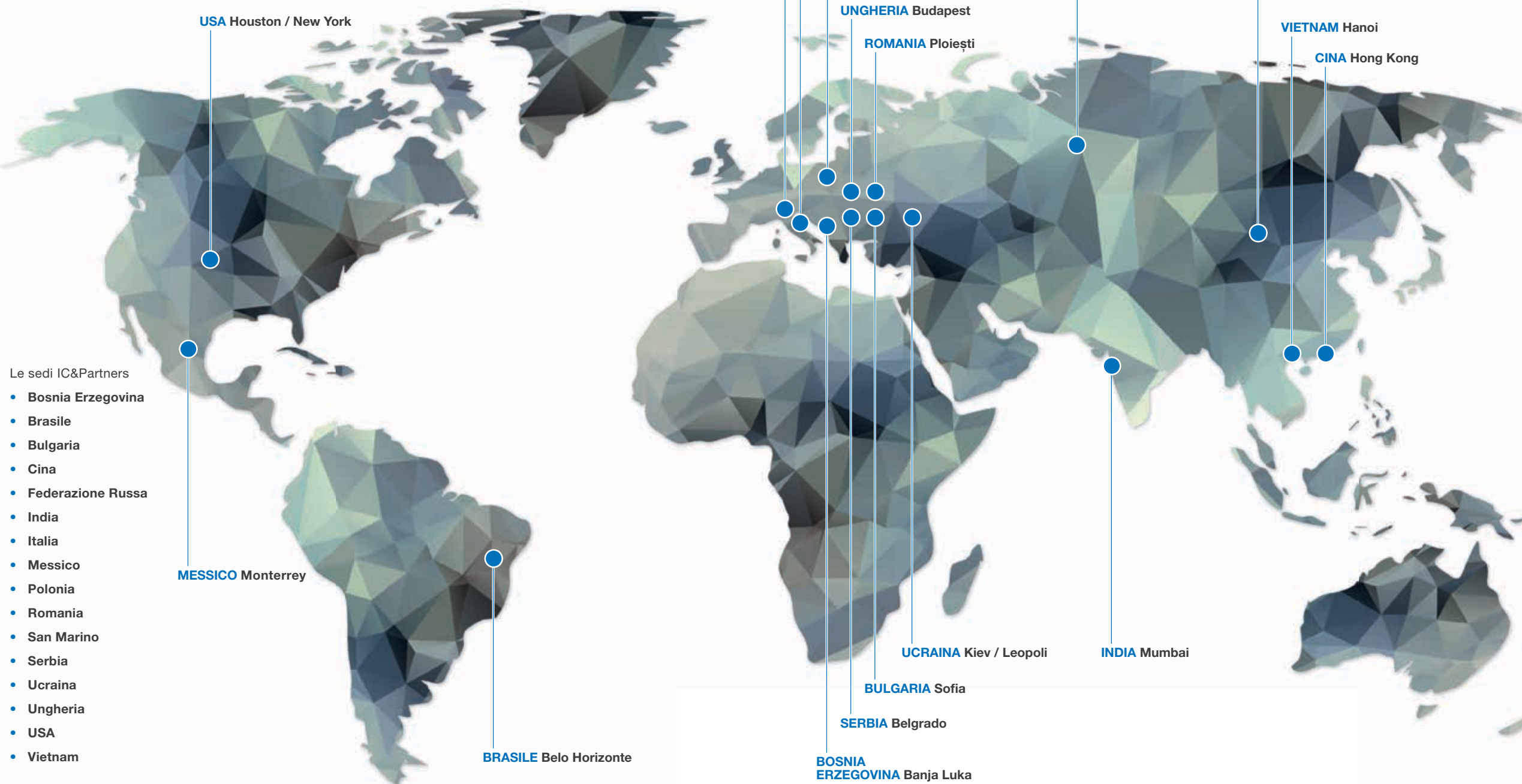
MyBridge offre il presidio continuativo del mercato estero grazie alla presenza di un professionista in loco. L'azienda può così contare su un manager che, con una modalità di collaborazione in outsourcing, conosce e opera direttamente sul territorio.

La chiave per il successo di un business all'estero è la conoscenza delle caratteristiche specifiche del mercato e la creazione di contatti diretti a monte con fornitori e a valle con distributori.

MyBridge è il servizio che mette a disposizione dell'azienda un manager esperto che opera sul mercato estero e che la rappresenta, coniugando le competenze e la presenza diretta con la flessibilità tipica del temporary management. Il servizio risponde alla necessità di un presidio continuativo del mercato, su un arco temporale solitamente di un anno, i cui contenuti vengono definiti in base alle esigenze aziendali su attività di account management, promozione e sviluppo commerciale, assistenza per missioni e prevede la reportistica delle attività svolte mensilmente.

Dove siamo

Ovunque ti porti il tuo business.



Le sedi IC&Partners

- Bosnia Erzegovina
- Brasile
- Bulgaria
- Cina
- Federazione Russa
- India
- Italia
- Messico
- Polonia
- Romania
- San Marino
- Serbia
- Ucraina
- Ungheria
- USA
- Vietnam

Contatti



IC&Partners S.p.A.

Via Roma, 43 int. 8
33100 Udine - Italia
T. 0039 0432 501591
F. 0039 0432 228252

Via Mauro Macchi, 58
20124 Milano - Italia
T. 0039 02 21118302

info@icpartners.it
www.icpartners.it



