

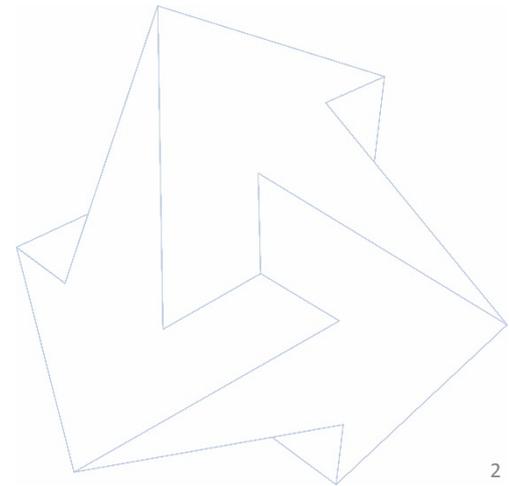
Case History

Progetti di internazionalizzazione



Contenuti

- Case History 2 - Validazione mercato e sviluppo commerciale



- Ambito: *Mercati (Federazione Russa)*
- Profilo azienda: *Piccola azienda leader nell'ambito di nicchia delle portelle e dei chiusini in acciaio*
- Obiettivo: *Verificare eventuale possibilità di posizionamento - in termini di prezzo - sul mercato della Federazione Russa*

- Validazione mercato e sviluppo
 - ✓ *Analisi preliminare per la validazione del mercato russo*
 - ✓ *Profilazione dei segmenti da approcciare e mappatura dei soggetti presenti sul mercato*
 - ✓ *Redazione di un database dettagliato sui potenziali clienti e successiva analisi*
 - ✓ *Contatto con i soggetti più interessanti identificati assieme all'azienda*
 - ✓ *Organizzazione agenda di incontri per missione in Federazione Russa e primo follow-up*

- *Identificazione delle principali informazioni di settore in Federazione Russa*
- *Individuazione degli operatori più rilevanti (concorrenti stranieri e potenziali clienti russi) e relativi incontri*
- *Verifica dei prezzi dei concorrenti e della competitività aziendale*
- *Conferma di un posizionamento di prezzo al momento troppo elevato per il mercato russo*
- *Spinta verso il lancio strategico di una linea di prodotti da sviluppare per il territorio russo*



**IC&Partners - Advisor dell'Anno
Internazionalizzazione d'Impresa**

IC&Partners S.p.A.

Via Roma, 43 int.8

33100 Udine

Tel. 0039 0432 501591

Fax 0039 0432 228252

Via Galileo Galilei, 5

20124 Milano

Tel. 0039 02 21118302

www.icpartners.it

info@icpartners.it

