

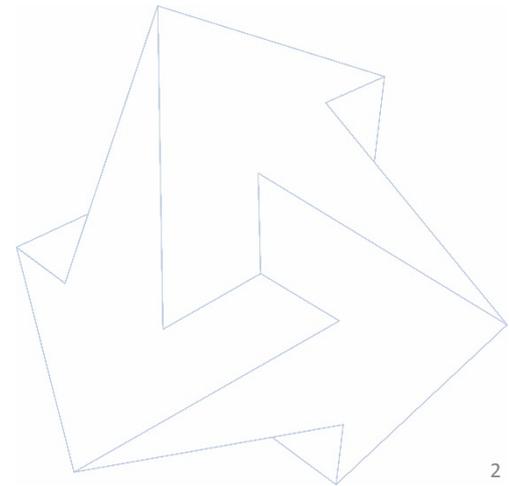
Case History

Progetti di internazionalizzazione



Contenuti

- Case History 1 - Selezione mercato e sviluppo commerciale



- Ambito: *Mercati (Germania)*
- Profilo azienda: *Piccola impresa italiana operante nel settore della meccanica, con due principali ambiti di applicazione (automotive, bioedilizia)*
- Obiettivo: *Incrementare le (sporadiche) vendite aziendali all'estero mediante un percorso strutturato di sviluppo sui mercati*

- **Analisi preliminare**
 - ✓ *Check up aziendale e definizione delle potenzialità in ottica estera*
 - ✓ *Analisi per l'individuazione del mercato con le maggiori potenzialità e selezione della Germania*
 - ✓ *Definizione del piano d'azione da implementare sul territorio tedesco con attività, tempi, costi e risorse*
- **Sviluppo**
 - ✓ *Profilazione dei segmenti da approcciare e mappatura dei soggetti presenti sul mercato*
 - ✓ *Redazione di un database dettagliato sui potenziali clienti e successiva analisi*
 - ✓ *Promozione verso i soggetti più interessanti identificati assieme all'azienda*
 - ✓ *Organizzazione agenda di incontri per missione in Germania e primo follow-up*
 - ✓ *Supporto commerciale continuativo*

- *Definizione di un primo progetto di sviluppo estero strutturato per l'azienda*
- *Identificazione degli interlocutori con maggiori potenzialità in Germania (segmento della bioedilizia)*
- *Selezione di un distributore specializzato*
- *Incremento delle vendite aziendali in Germania*