

## SVILUPPARE IL MERCATO INTERNAZIONALE

- > Sviluppare il mercato nazionale scheda 1.a
- > **Sviluppare il mercato internazionale** **scheda 1.b**
- > Pianificare l'azione commerciale scheda 1.c
- > Promuovere il marchio scheda 1.d



## I BISOGNI DELL'AZIENDA

- > Sei pronto per esportare i tuoi prodotti all'estero?
- > Quali sono i mercati geografici esteri più attrattivi per la tua azienda?
- > Conosci le dinamiche del mercato estero in cui vorresti operare?
- > Sai chi sono e come operano i concorrenti con cui ti scontrerai all'estero?
- > Sai come rintracciare i clienti target nel paese che vuoi presidiare?
- > Esportare o delocalizzare?

## I RISULTATI PER L'AZIENDA

Maggiore efficacia ed efficienza dell'attività commerciale sui mercati esteri (aumento del fatturato e/o riduzione dei costi).

Supporto alla partecipazione ed accompagnamento a fiere.

## II PERCORSO

- > Analisi iniziale sull'opportunità di sviluppo commerciale all'estero
- > Analisi dell'attrattività dei mercati geografici a maggior potenziale
- > Analisi approfondita del mercato geografico obiettivo, analisi delle modalità di acquisto del cliente obiettivo, analisi dei principali concorrenti, analisi della distribuzione e verifica delle fonti informative utilizzate dal cliente
- > Valutazione vincoli allo sviluppo e punti forti aziendali
- > Redazione del piano operativo e delle azioni di sviluppo
- > Realizzazione delle attività pianificate