

Progetto Sviluppo Export

Presentazione

1

Premessa

In un contesto di economia globalizzata tutte le aziende di produzione sono interessate a conquistare nuovi mercati. L'esigenza è ancora più sentita dalle piccole e medie imprese che realizzano prodotti agroalimentari di alta qualità, anche definiti "eccellenze"





Premessa

Spesso queste aziende non hanno un'organizzazione interna dedicata all'export e necessitano di supporto da parte di professionisti che conoscono le peculiarità e le dinamiche dei mercati esteri, caratterizzati da un elevato grado di complessità, concorrenza in espansione e sempre maggiore offerta di prodotti di qualità

Il Progetto

Scopo del progetto è quello di selezionare le migliori aziende produttrici operanti nel contesto produttivo italiano. Partendo inizialmente dalla regione Molise, saranno scelte solo quelle aziende capaci di offrire prodotti di qualità e con ampi margini di crescita. I prodotti da promuovere, infatti, dovranno essere realizzati secondo standard di produzione elevati affinché possa essere facilitato il percorso di inserimento nei mercati esteri, tenuto conto delle caratteristiche dimensionali e delle tipologie dei canali distributivi





Il Progetto

I potenziali clienti esteri, esigenti per quanto attiene sia la qualità del prodotto che dei processi di produzione, benché interessati al "made in Italy", devono essere sempre opportunamente informati e stimolati sulla possibilità di conoscere nuovi prodotti così da avviare periodicamente nuove e più efficaci collaborazioni commerciali e distributive.

Il Progetto

Promoexpert è un team di professionisti che ha maturato una notevole esperienza nello sviluppo commerciale di prodotti dell'agroalimentare.

Il Progetto

Promoexpert si propone alle aziende per affiancarle con una preziosa consulenza capace di stimolare lo sviluppo di tutte le complesse fasi di un efficace percorso di internazionalizzazione.

Il Progetto

La partnership con le aziende prevede inizialmente l'individuazione ed analisi dei nuovi mercati «target» nonché la predisposizione di opportune politiche di vendita, proseguendo con l'attuazione delle strategie e ricerca dei potenziali clienti per poi successivamente occuparsi della gestione del rapporto commerciale.



Attività Promoexpert

- Acquisizione di tutte le informazioni tecniche e commerciali necessarie per proporre i prodotti dell'azienda.
- Individuazione dei mercati esteri idonei per l'azienda partner in considerazione delle caratteristiche dei prodotti e del relativo target group di clienti.
- Studio delle effettive potenzialità del mercato (percentuale di prodotto importato), concorrenti, contesto politico, economico e culturale, regimi tariffari, potenzialità di sviluppo etc.



Attività Promoexpert

- Definizione della «value proposition» ovvero predisposizione della comunicazione da trasmettere ai potenziali clienti per enfatizzare tutti i vantaggi dell'azienda proposta rispetto alla concorrenza.
- Fissare gli obiettivi in considerazione delle risorse a disposizione.



Attività Promoexpert

- Elaborazione di strategie efficaci per entrare nei mercati prescelti e/o consolidare la presenza nei paesi individuati.
- Definizione ed esecuzione dei programmi d'azione in base alle direttive della politica export fissate dalla Direzione Aziendale.



Attività Promoexpert

- Realizzazione di un database contatti specifico per l'azienda partner.
- Attivazione dei contatti tramite mailing e telemarketing.
- Raccolta di tutta la corrispondenza commerciale quali offerte, conferme, listini, contratti etc.



Attività Promoexpert

- Follow up delle richieste dei clienti.
- Stesura di report periodici relativi alle attività svolte e risultati conseguiti.
- Credit risk management in supporto alla Direzione Aziendale.
- Aggiornamento listini prezzi clienti esteri in base alle direttive della Direzione Aziendale e notifica ai clienti.



Attività Promoexpert

- Gestione dei rapporti con i clienti.
- Organizzazione e presidio delle visite dei clienti esteri in stabilimento.
- Coordinamento delle attività di internazionalizzazione in azienda con le singole funzioni quali vendite, logistica etc.



Attività Promoexpert

- Assistenza nella traduzione di materiale di vendita in collaborazione con ufficio grafico.
- Collaborazione con lo staff tecnico in caso di eventuali reclami.
- Supporto per fiere, riunioni e congressi.