

# L'espansione Internazionale Per Ridare Ossigeno Alle Aziende Italiane

L'internazionalizzazione è un processo strategico che permette alle aziende di rilanciarsi ed espandersi, sfruttando le maggiori opportunità del mercato globale.

Il buon esito del processo di internazionalizzazione richiede:

- Una chiara strategia.
- Una pianificazione attenta degli interventi.
- Una conoscenza approfondita delle dinamiche economiche, giuridiche e commerciali dei Paesi d'interesse.

# Come Scegliere I Mercati Di Interesse Strategico

Per avviare un processo di espansione internazionale, occorre conoscere il mercato target in modo dettagliato, individuando eventuali criticità oltre ai sicuri benefici.

Per questo ci occupiamo di

- Identificare i potenziali fornitori accreditati.
- Identificare i mediatori ed i clienti target.
- Definire le regole giuridiche, burocratiche e le pratiche commerciali del Paese.
- Analizzare il rating del Paese del bacino geo - economico.
- Instaurare rapporti di collaborazione con referenti istituzionali accreditati.

# Come Sviluppare Gli Accordi Commerciali

Sviluppare accordi commerciali con i referenti giusti è cruciale per partire bene e garantire un duraturo presenza sul mercato. Per questo garantiamo assistenza direttamente in – loco attraverso:

- L'attivazione dei canali istituzionali.
- Il supporto logistico: dove e come condurre la negoziazione.
- Il supporto linguistico e di mediazione culturale.
- La realizzazione della “missione commerciale estera”.
- La predisposizione dei contratti.
- La definizione degli accordi commerciali di import ed export internazionali.
- La negoziazione: fase di preparazione e coaching.

# Come Concludere La Negoziazione

Nell'ambito di una negoziazione internazionale, la fase conclusiva è la più importante e strategica; per questo ci occupiamo di:

- Affiancare o sostituire, ove necessario per motivi strategici, l'imprenditore nella gestione delle trattative commerciali.
- Definire e revisionare gli accordi contrattuali tra le parti.
- Gestire l'andamento ed il rispetto degli accordi commerciali.

Nel corso degli anni ho acquisito notevole esperienza nei processi di internazionalizzazione mediando e gestendo rapporti per conto dei clienti a livello globale guidando, assistendo e supportando gli imprenditori in tutte le fasi di ideazione e realizzazione di un progetto di internazionalizzazione anche nei principali Paesi Emergenti, vantando ottimi rapporti istituzionali con numerose istituzioni e governi.

Da questa esperienza nasce l'idea dell'**Internationalization Assistant**.

---

**Internationalization Assistant** è un innovativo servizio che fornisce all'azienda la competenza internazionale e l'esperienza fondamentali per crescere all'estero.

Ecco alcuni dei limiti delle consuete missioni all'estero:

- Focus generici su macrosettori
- Puntare sul numero delle imprese e non su una precisa selezione
- Non esclusività dell'impresa nel settore di interesse

Spesso questi incontri si concludono con un "viaggio all'estero organizzato" con incontri generici che richiedono poi mesi per essere sviluppati, con costi spesso ingenti a carico della singola impresa.

Inoltre i costi di missione sono mediamente elevati, perché devono coprire anche le trasferte del personale delle camere di commercio e i costi dei vari mediatori interessati all'evento.

Un **Internationalization Assistant** individua i mercati con maggiori opportunità, fornendo un report delle opportunità e dei vantaggi proposti.

- Pianifica con l'azienda il modello di business sviluppabile in un determinato paese/territorio
- Identifica e seleziona per conto dell'azienda solo le opportunità più serie e concrete
- Crea i presupposti per avviare la trattativa commerciale
- Crea con l'impresa la presenza nel paese di riferimento (società, conto bancario, contratti di lavoro, locazione immobiliare...)
- Gestisce la relazione con i clienti
- Affianca l'imprenditore e lo staff commerciale aziendale in tutte le fasi del business
- Si fa carico di tutte le attività di ricerca e promozione
- Fornisce le competenze internazionali e le conoscenze dei mercati

# La Tipicità Delle Nostre Missioni

## Le Tre Fasi Del Vostro Successo

### **Fase uno:**

- Illustriamo personalmente e direttamente alle imprese le potenzialità di un determinato paese e area geopolitica.
- Definiamo con le aziende gli obiettivi di interesse strategico primario e secondario e quali possono essere concretamente i risultati raggiungibili.
- Spieghiamo direttamente requisiti e strumenti giuridici e opportunità di business sviluppabili.
- Valutiamo e costruiamo assieme l'idea di business realizzabile.



## Fase due:

- Viene organizzata una missione di rappresentanza.
- Siamo noi a valutare le partnership e le opportunità per conto dell'impresa.
- Questo velocizza tempi e riduce i costi sia delle missioni che delle attività tecniche.
- Relazioniamo all'azienda con tutta la documentazione raccolta e decidiamo e definiamo insieme il percorso.
- In ogni missione portiamo non più di otto aziende.
- Di queste non più di due per settore merceologico affine, e nessuna tra loro in conflitto di interessi.

## **Fase tre:**

- Una volta definito il percorso lo concretizziamo.
- Il tempo medio tra la fase due e la fase tre non supera i tre mesi.
- Provvediamo alla ricerca di eventuali locali (commerciali, industriali, uffici, residenze)
- Provvediamo alla stipula dei contratti
- Provvediamo all'apertura dell'eventuale società locale
- Provvediamo all'apertura del conto corrente
- Provvediamo alla definizione delle pratiche di resident visa

**Consegnamo l'attività "chiavi in mano" all'imprenditore,  
che deve fare quello che sa fare meglio: il suo mestiere, nel suo settore!**