

Specialisti nello sviluppo
estero delle imprese



CHI SIAMO

Euroconsult nasce nel 1996 come società di consulenza professionale nel campo dei servizi di supporto all'export e all'internazionalizzazione.

Il modello di lavoro con il quale opera è stato messo a frutto in **oltre 20 anni di esperienza** e relazioni sviluppate sui mercati nazionali e internazionali.

I nostri strumenti di lavoro si sono evoluti mantenendosi al passo con le continue mutazioni del mercato e con l'avvento delle nuove tecnologie.

Il numero dei clienti è cresciuto di anno in anno, e con questo sono cresciuti anche i casi di successo, caratterizzati tutti da uno spirito di pragmaticità caratteristica fondamentale della **nostra consulenza d'impresa**.



STRATEGY TO EXPORT

La Euroconsult propone alle imprese italiane un **PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE PERSONALIZZATO**. Tutti i servizi offerti sono pensati per sviluppare **CONCRETAMENTE** il business del cliente.

STRATEGY TO EXPORT

La quasi totalità delle PMI italiane non ha risorse interne sufficienti da dedicare ai processi di export e internazionalizzazione, per questo abbiamo creato un **modello semplice** che permette alle aziende di strutturare in pochi step il proprio business nel mondo.



I SERVIZI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

- 1) ANALISI DI MERCATO
- 2) PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE
- 3) TEMPORARY EXPORT MANAGER
- 4) ORGANIZZAZIONE B2B – MARKET TEST
- 5) PARTECIPAZIONE A FIERE ED EVENTI
- 6) CREAZIONE DI RETI COMMERCIALI
- 7) TUTORING E SUPPORTO



1- ANALISI DI MERCATO

OBIETTIVO: Fare un primo screen del mercato e ottenere una panoramica delle sue potenzialità.

Azione esplorativa e preparatoria, rappresenta la soluzione più economica e diretta per capire se esiste mercato per il prodotto/servizio che si vuole commercializzare; sarà successivamente necessaria per definire le prime strategie di penetrazione commerciale.

Dopo aver analizzato il mercato, bisogna prendere una decisione



2 - PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE

OBIETTIVO: Declinare le attività da intraprendere.

È necessario individuare le problematiche, prevedere i flussi economici, conoscere le sfide del mercato-obiettivo, prevedere eventuali azioni alternative, individuare in maniera dettagliata le attività promozionali da svolgere (market test, partecipazione a fiere e/o missioni imprenditoriali, campagna di comunicazione sui media, ect...).



Dotarsi di un piano di marketing per raggiungere gli Obiettivi di vendita

3 - TEMPORARY EXPORT MANAGER

OBIETTIVO: Generare valore per l'impresa e migliorare il know-how relativo ai processi di internazionalizzazione.

E' possibile generare valore dal mercato estero attraverso interventi di temporary management, guidati dal **temporary export manager (TEM)**. Il TEM, specializzato in analisi, progettazione e gestione di programmi legati all'internazionalizzazione, è in grado di favorire l'accesso ai mercati esteri attraverso un supporto dedicato.

Ideale per le aziende che vogliono avere **una figura dedicata allo sviluppo commerciale** del proprio prodotto/servizio sui mercati esteri, magari senza la necessità impegnare un dipendente.



4 - ORGANIZZAZIONE DI B2B – MARKET TEST

OBIETTIVO: Entrare in contatto diretto con gli operatori commerciali del mercato obiettivo.

L'attività consiste nell'**organizzazione di visite commerciali** a potenziali clienti (importatori/distributori), soluzione ideale per le aziende che vogliono dialogare direttamente con i buyers locali.

Le visite commerciali sono organizzate con la supervisione dell'impresa, la quale è agevolata nella ricerca dei potenziali clienti, nella organizzazione logistica degli incontri all'estero, nella eventuale spedizione di campionatura etc. I costi e tempi di viaggio sono ottimizzati. Su richiesta è possibile usufruire anche del **servizio di follow-up degli incontri B-to-B** per agevolare la concretizzazione dei contratti commerciali.



5 - PARTECIPAZIONE A FIERE E EVENTI

OBIETTIVO: Esplorare il mercato-obiettivo e rafforzare la presenza dell'impresa.

- **FASE EX-ANTE:** prenotazione e allestimento dell'area espositiva, organizzazione della permanenza durante i giorni della fiera, trasporto e logistica della campionatura, supporto operativo durante l'evento (hostess/interprete); promozione dell'evento e della partecipazione dell'impresa.

- **EVENTO FIERISTICO:** supporto a distanza e, se richiesto, affiancamento durante la fiera.

- **FASE EX-POST:** follow-up dei contatti acquisiti, rassegna stampa, recupero campionatura.

La partecipazione ad eventi fieristici è fondamentale per **dare visibilità all'impresa** e rafforzare la percezione del proprio brand, oltre che per consolidare ed **allargare il network di contatti professionali** e creare nuove conoscenze da cui sviluppare progetti di business.



6 - CREAZIONE DI RETI DI VENDITA



OBIETTIVO: Massimizzare le probabilità di successo nel mercato.

Questa azione prevede l'**apertura di una filiale** presso il mercato-obiettivo, così da garantire la presenza stabile sul mercato/obiettivo per un periodo definito, rafforzando la presenza su quel mercato e approfondendone la conoscenza.

Questa tipologia di iniziativa si sviluppa in più step:

- Periodo di training (via skype o in Italia presso l'impresa);
- Sviluppo di visite commerciali periodiche, accompagnate da attività di reporting;
- Interlocuzione continua con il cliente dopo le visite.

7 - TUTORING E SUPPORTO

OBIETTIVO: Stabilizzare i processi di internazionalizzazione dell'impresa.

L'attività di tutoring e supporto è riferita alle attività di:

- Ricerca e analisi di **soluzioni import/export** (fiscali, doganali, logistica e trasporti);
- **Formazione** del personale alle vendite e all'export;
- **Finanziamenti** all'export e all'internazionalizzazione;
- **Certificazioni di prodotto.**



LE PARTNERSHIP



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



Università Kore Enna



Ministero
dello Sviluppo Economico



Camera di Commercio Italiana in Cina
中国意大利商会
China-Italy Chamber of Commerce



VIAdiVino
Shanghai VIA
Trading Co. Ltd
上海意道贸易有限公司



investire
in brasile
agenzia che ti consiglia il tuo business in Brasile



ITALCAM
CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA
DE COMÉRCIO, INDÚSTRIA E AGRICULTURA



DR & PARTNERS
INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT
STRATEGY AND CONSULTING



Associazione delle Camere
di Commercio
Italiane all'Estero



Euroconsult Soc. Coop.
Local development and internationalization

CONTATTI

Dott. MICHELE SABATINO (General Manager)

Dott.ssa ANNALISA LAMBRITTO

Dott.ssa MANUELA MANCUSO

Dott.ssa CRISTINA LA ROCCA

Tel./Fax +39 0935 22 599

Tel. +39 335 84 25 807

SEDE ITALIA: Enna - Via Roma, 93 – 94100

SEDE CINA: Shanghai - Room 312, 3th floor, Block 6, No. 631 Jiangning Road - Jing'an District

上海市静安区江宁路631号6号楼3楼312室

info@euroconsultsicilia.eu

www.euroconsultsicilia.it

