

IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA NEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

22 ottobre 2019

ODCEC VENEZIA
Inter.Mark srl
Sistema Ratio





“Il professionista nell’ internazionalizzazione”

- . **116 mila in 144 Ordini**
- . **40% finanziamenti Simest**
- . **ruolo chiave export P.M.I.**

“Export per Piccole e Medie Imprese”

- **Differenziare rischio aziendale**
- **Inserirsi all'interno di un mercato**
- **Aumentare il fatturato**
- **Creare partnership e sinergie**

“L’analisi ed il ruolo del professionista”

- **Analisi potenziale aziendale**
- **Analisi mentalità imprenditoriale**
- **Analisi di mercato e competitor**
- **Analisi legale/fiscale (preventiva)**
- **Analisi aspetti gius-lavoristici**
- **Reperimento fondi**
- **Business Plan**



“Dalla strategia alla pratica”

**Fissati gli obiettivi e gli investimenti
inizia la parte più delicata : Vendere**

Da dove partire?

**Quali aspetti da tenere in
considerazione?**

Quali sistemi organizzativi?



“Quale Sistema organizzativo?”

- **Filiale**
- **Agenti Internazionali (deposito)**
- **Distributori e GDO**
- **Web, Portali e E-Commerce**
- **Export Manger**
- **Ufficio Export in Outsourcing**



“Individuare il Sistema adatto al business”

- **Caratteristiche del prodotto**
- **Raggiungere i Clienti target**
- **Richieste dei Clienti target**
- **Investimento sostenibile**



“Agente Internazionale?”

- **Necessità di consulenza**
- **Necessità su misura**
- **Necessità target specifico (margine)**



“Agente con deposito”

- **Necessità di consulenza o target specifico**
- **Necessità “Just in time”**



“Rivenditori internazionali”

- **Per Commodity**
- **Necessità grande stoccaggio**
- **Necessità di logistica**
- **Necessità di manutenzione**
- **Necessità di assistenza**



“Distribuzione organizzata”

- **Contratto diretto**
- **Mediante agenti**
- **Private label**



“Web, portali e piattaforme”

- **E-commerce**
- **Drop Shipment**
- **Portali con specializzazione verticalizzata**



“Export manager”

- **Professionista (competenze)**
- **Dalla strategia alla pratica**
- **Sviluppo e gestione dell’intera rete di vendita**



“T.E.M. Ufficio Estero in Out-Sourcing”

- **Per ridurre i costi**
- **Per puntare su struttura commerciale organizzata**
- **Per ridurre tempi di realizzazione**



“Piano d’azione commerciale”

- **Individuazione dei clienti target**
- **Scelta canale distributivo**
- **Strumenti operativi**
- **Vendita**



“Caso pratico”

Impresa lavorazioni acciaio

200 Dip. / 20 mil.

1 cliente 70%

Nessuna esperienza di Export



“Realizzazione operativa”

Assetto aziendale per aspetti commerciali

Utilizzo di piattaforme digitali

Attività contatto e interessamento target

Quotazione e Prototipazione

Fatturato di vendita



“Il Contract per valorizzare la P.M.I.”

I produttori di arredamento o impiantistica del “made in Italy”

Inserimento presso studi di progettazione che rendono al cliente finale un “progetto chiavi in mano”



“Strumenti operativi per raggiungere partner internazionali”

Le informazioni commerciali

I portali di settore

Le piattaforme tecniche



“I Costi dell’Export”

Dall’agente alla rete di vendita

Ufficio export interno

Ufficio export in out-sourcing



“Export Sostenibile”

Meno costi fissi più costi variabili

Tempi certi

Finanza agevolata

Filiere indirette



“ Il presidio dei mercati e le trasferte”

Incontri personali con i partner

La conclusione dei contratti

La partecipazione alle fiere



“ Conclusioni ”

Export come opportunità

Export come necessità

Export strutturato

Export sostenibile



“Grazie per l’attenzione”

Dott. Igor Bortolozzo

3395830025

igor@intermarksrl.com

Responsabile Pubbliche Relazioni

Inter.Mark s.r.l.