



# Come farsi comprare all'Estero

**LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE**

## Metodi e strumenti per l'export delle PMI

Ivan Salvalaglio

*Supervisor Co.Mark*



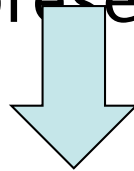
**Come farsi comprare all'Estero**

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

---

## **Il processo di** **INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Analisi su un campione  
rappresentativo



### **CARATTERISTICHE:**

- § 600 aziende PMI;
  - § Classe di fatturato: 5 a 25 Milioni di €;
  - § «Carte in regola» per l'azione commerciale;
  - § ...ma non ce l'hanno fatta!
-



**Come farsi comprare all'Estero**

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

## ***Le principali BARRIERE all'Export***

|   |              |
|---|--------------|
| <b>Aziende che non concedono TEMPO (orientate al breve periodo)</b> | <b>49%</b>   |
| <b>MENTALITA' inappropriata (scarso orientamento al mercato)</b>    | <b>19,9%</b> |
| <b>CARENZA di Strumenti e Organizzazione a supporto dell'Export</b> | <b>11,5%</b> |
| <b>Rapporto QUALITA'/PREZZO sfavorevole</b>                         | <b>10,6%</b> |
| <b>Situazione FINANZIARIA</b>                                       | <b>7,2%</b>  |
| <b>FALLIMENTO Azienda</b>   | <b>1,8%</b>  |



Come farsi comprare all'Estero

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

Le principali BARRIERE  
all'Export

**Aziende che non concedono TEMPO**  
**(orientate al breve periodo)**

Commercializzare  
all'Estero



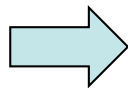
Obiettivo di Medio/  
Lungo Periodo

Strategia «Tailor-  
made»

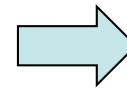


- ü Scelta dei mercati obiettivo;
- ü Individuazione dei canali di distribuzione;
- ü Individuazione dei prospect (Database customizzato);
- ü Recupero info marketing/commerciali dal mercato;

PMI:  
approccio all'export



**OBBLIGO!!**



**INVESTIRE** in modo efficace e  
concreto per la sopravvivenza  
e lo sviluppo dell'azienda



Come farsi comprare all'Estero

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

Le principali BARRIERE  
all'Export

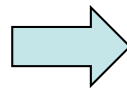
**MENTALITA' inappropriata**  
**(scarso orientamento al mercato)**

«Orientamento al  
Mercato»

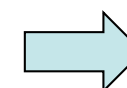


Poche PMI applicano  
il concetto!!

REATTIVITA' &  
ADATTABILITA'

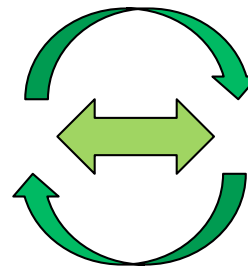


IMPORRE prodotti e  
condizioni al  
Mercato



ADEGUARSI ed essere  
migliori (USP)

INTERNAZIONALIZZAZIONE



INNOVAZIONE TECNOLOGICA



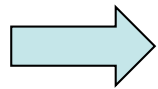
Come farsi comprare all'Estero

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

Le principali BARRIERE  
all'Export

## CARENZA di Strumenti e Organizzazione a supporto dell'Export

COPERTURA  
di un Mercato

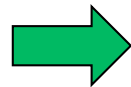


Copertura  
GEOGRAFICA

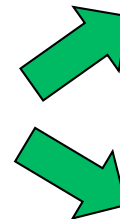


Copertura per ogni  
Canale potenziale e  
per ogni Prodotto

Azione Commerciale

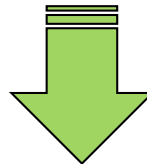


PROATTIVITA' &  
INNOVAZIONE



Azioni PUSH  
(Gestione CRM)

Azioni PULL  
(Tecnologia WEB, SEO,  
SEM,...)



STRUTTURA DI COMUNICAZIONE A CORREDO



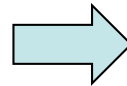
Come farsi comprare all'Estero

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

Le principali BARRIERE  
all'Export

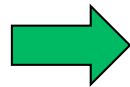
## Rapporto QUALITA'/PREZZO sfavorevole

QUALITA'/PREZZO  
come elemento  
FISSO



QUALITA'/PREZZO come  
elemento MODIFICABILE

COMPETITOR con  
rapporto migliore



PERCHE'?



- ü Tecnologia obsoleta?
- ü Prodotto obsoleto?
- ü Cattivo Controllo di Gestione?
- ü Cattiva gestione acquisti materie prime?
- ü ...

...POSIZIONAMENTO del prodotto sul Mercato



**Come farsi comprare all'Estero**

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

**Le principali BARRIERE**  
**all'Export**

---

## **Situazione FINANZIARIA**

(...oppure mancanza di CREDO nel progetto?...)

**&**

## **FALLIMENTO Azienda**

(All'appuntamento con l'Export bisogna arrivare con i bilanci in regola)





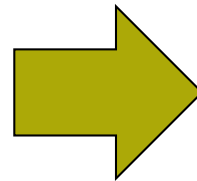
**Come farsi comprare all'Estero**

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE



## La «Carta vincente»

Essere **PROATTIVI**,  
con un'azione  
commerciale densa di  
contenuto strategico  
finalizzato alla  
vendita...



...e che dalla vendita  
tragga spunti per affinarsi  
**(VENDERE facendo  
MARKETING)**



Come farsi comprare all'Estero

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

---

## *La strategia operativa*

### Strumenti, Metodo e Organizzazione

- Ø Check della situazione attuale;
  - Ø Analisi dei competitor di riferimento (Benchmark);
  - Ø Scelta dei Mercati Obiettivo sulla base delle Variabili Rilevanti;
  - Ø Individuazione di tutti i Canali di Distribuzione potenzialmente adottabili;
  - Ø Recuperare informazioni commerciali sugli elementi del Marketing Mix;
  - Ø SWOT (Punti Deboli e Punti Forti – Minacce ed Opportunità);
  - Ø Elaborare una strategia di massima da rielaborare ed affinare Step-by-Step sulla base delle informazioni raccolte dal mercato;
  - Ø Creare un CRM operante su Database customizzato;
  - Ø Creare «Rapport» con i buyer di riferimento ed organizzare azioni commerciali mirate.
-



**Come farsi comprare all'Estero**

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

---

**Per concludere...3 concetti  
fondamentali**



**Market oriented**

**Proattività**



**Determinazione**





**Come farsi comprare all'Estero**

LA TUA IMPRONTA ALL'EXPORT:  
PER ESSERE PARTNER PRIVILEGIATO DELL'INDUSTRIA MONDIALE

---

***Grazie per l'attenzione!***