

Scegliere la strada giusta per il network all'estero

Supporto nelle attività necessarie per l'implementazione di un progetto di internazionalizzazione che può riguardare sia i mercati emergenti sia i paesi tradizionalmente sbocco dei prodotti e dei servizi delle imprese italiane.

OBIETTIVI



Aggredire nuovi mercati e valutarne il grado di attrattività, le modalità di assetto più appropriate e la ricerca dei partner



La consulenza è preceduta da un servizio di check-up che consente di effettuare, attraverso un modello di analisi, una valutazione oggettiva dell'azienda e del proprio progetto

VANTAGGI

Analizzare le capacità e le competenze interne dell'azienda rispetto ad un progetto di internazionalizzazione, identificando possibili percorsi di sviluppo e crescita, anche attraverso l'analisi del coefficiente di *readiness* dell'azienda

Individuare i mercati ad elevato potenziale per il business specifico dell'azienda e valutare le modalità di ingresso e strutturare di conseguenza il progetto

COME SI SVOLGE IL SERVIZIO



CHECK UP INTERNAZIONALIZZAZIONE

grazie ad una prima *situation analysis*, il servizio permette di formalizzare la posizione competitiva dell'azienda rispetto ai mercati internazionali, evidenziando in maniera chiara punti di forza ed eventuali criticità che risiedono anzitutto all'interno della struttura aziendale.

L'obiettivo è garantire un approccio sistemico, dove si proceda ad implementare una configurazione prodotto-mercato in grado di garantire una focalizzazione delle risorse disponibili



RICERCA PARTNER

partendo dal mercato target e identificando segmenti di clientela, viene selezionata una short list di potenziali partner, su cui verrà effettuata attività promozionale al fine di impostare una prima negoziazione commerciale, anche attraverso l'organizzazione di missioni commerciali in loco



TEMPORARY MANAGER

la chiave di qualsiasi business all'estero è la creazione di contatti con il mercato. Il metodo migliore è avere un esperto del mercato, in grado di rappresentare l'azienda, creare e soprattutto mantenere i contatti sul territorio. Il servizio di temporary manager mette a disposizione un consulente parlante la lingua locale e l'italiano per garantire un collegamento diretto con il mercato

CONTATTI

ITALIA: Milano - Torino - Roma - Firenze -
Bologna - Alessandria - Cuneo

REGNO UNITO: Londra



800985242



www.cdr-italia.com



customerservice@cdr-italia.com



CREDIT DATA RESEARCH