

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***



**VERIFICA LE MURA PORTANTI DEL TUO EXPORT**



## 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 aiuta a investire 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](mailto:info@euroconsultsicilia.eu)

[www.euroconsultsicilia.it](http://www.euroconsultsicilia.it)

