

STRATEGIA e ATTIVITÀ OPERATIVE PER LO SVILUPPO SUI MERCATI ESTERI

Pacchetti di consulenza a distanza, ideati da per sostenere le imprese durante e dopo la fase emergenziale.

Siamo di fronte ad una crisi senza precedenti, che sta investendo gran parte dei paesi del mondo, lasciando le aziende nell'incertezza di un *durante* da risolvere giorno per giorno e di un *dopo* da riprogettare, con nuove modalità e nuove prospettive.

Un elemento chiave, che emerge da questo contesto, è la primaria importanza della **competenza**, una sommatoria di conoscenza tecnica, expertise e metodo, che può fare la differenza in uno scenario che non lascia scampo all'improvvisazione.

Abbiamo scelto di mettere in campo le nostre competenze, fatte di un'esperienza ventennale sui mercati esteri al fianco delle imprese e di un team internazionale di professionisti qualificati, semplificando le modalità di commercializzazione e di accesso ai servizi, senza ridurne la qualità o sminuirne il valore.

Siamo convinti che ogni progetto di internazionalizzazione e ogni processo di sviluppo possa trarre maggiore probabilità di successo dal confronto con un consulente esterno credibile ed affidabile, con il quale l'imprenditore o il manager possa confrontarsi.

E proprio questa è la nostra capacità. Sappiamo calare la nostra conoscenza tecnica, la nostra esperienza in modo trasversale, applicando una metodologia affidabile sia a livello di analisi che a livello di gestione.

LA NOSTRA FORMULA

Per rispondere rapidamente alle esigenze delle imprese e rendere immediatamente fruibile il servizio, abbiamo progettato **BY YOUR SIDE** in due pacchetti di consulenza, **Strategy** e **PRO**, predefiniti nella dimensione temporale ed economica nonché negli specifici contenuti, che verranno adattati alle caratteristiche aziendali del cliente.

Il servizio include quindi un numero definito di giornate di consulenza a supporto del progetto di internazionalizzazione dell'impresa, e un piano di lavoro concordato con il referente aziendale, sulla base delle specifiche esigenze rilevate.

Ogni progetto verrà assegnato ad un team R&P, coordinato da un Project Manager di comprovata esperienza in materia di internazionalizzazione, che diventerà l'interlocutore privilegiato del cliente.

In questo modo, ogni cliente potrà mantenere una comunicazione costante con un referente dedicato, beneficiando al contempo delle diverse competenze presenti e messe a disposizione, dalle analisi dell'Ufficio Studi R&P al nostro network sui mercati internazionali.

L'attività di consulenza inclusa nei pacchetti acquistati sarà erogata esclusivamente da remoto. Il team Roncucci&Partners condividerà con l'azienda strumenti di lavoro a distanza che permetteranno di svolgere nel migliore dei modi tutte le attività necessarie.

Oltre alle più diffuse videocall, il servizio può includere l'erogazione di webinar per la formazione del personale coinvolto nel progetto, l'organizzazione di conference virtuali nazionali e internazionali, e la condivisione di documenti e metodologia di lavoro che l'azienda potrà applicare anche in altri contesti.

STRATEGIA PER LO SVILUPPO SUI MERCATI ESTERI

Il pacchetto è finalizzato ad esplicitare la strategia operativa che l'impresa deve implementare sui mercati target, definendo strumenti, modalità e tattiche efficaci per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

- Elaborazione di un Piano Export
- Informazioni e consigli in merito alle modalità di approccio dei singoli mercati target
- Supporto alla definizione della value proposition ovvero della proposta commerciale
- Check sulle forme di comunicazione utilizzate per la promozione internazionale
- Valutazione degli strumenti digitali e delle modalità per avviare la vendita a distanza

Giornate Uomo: 6 giornate di consulenza da svolgersi in 2 mesi max
Prezzo del servizio: € 10.000,00 + IVA

LO SVILUPPO COMMERCIALE DI NUOVI MERCATI ESTERI

Il pacchetto identifica i termini formali del business estero, analizzando l'offerta dalla sua elaborazione fino all'incasso della transazione. Un supporto concreto, operativo, che viene svolto applicando una metodologia strutturata di internazionalizzazione.

- Supporto all'approccio commerciale di nuovi prospect e prime negoziazioni
- Valutazione e risveglio di contatti esteri pregressi
- Organizzazione di un sistema di controllo delle attività export
- Check delle condizioni formali per la realizzazione di operazioni di commercio estero*
- Contributo all'identificazione delle migliori condizioni formali di vendita

** verifica delle condizioni del contratto, scelta delle modalità di pagamento, calcolo dei dazi, logistica, etc.*

Giornate Uomo: 5 giornate di consulenza da svolgersi la max in 2 mesi
Prezzo del servizio: € 8.000,00 + IVA