AREA 7 - Internazionalizzazione

06 dicembre 2013

Per poter operare sui mercati internazionali è necessario dotarsi di una rete di relazioni internazionali e professionalità specialistiche perché soprattutto la micro impresa non può fare da sola; occorre conoscere le culture locali, le abitudini e le regole di business dei singoli mercati, aprire unità commerciali e produttive nei paesi target, conquistando spazi di mercato, valorizzando i plus tipici del Made in Italy e adattando le formule imprenditoriali ai singoli contesti di mercato.

Il TM dev'essere in grado di affrontare qualunque problema possa sorgere, sia in fase di start-up, che di consolidamento del posizionamento sui mercati esteri .

Competenze quindi in materia di strategie e politiche di marketing aziendale,gestione delle attività di marketing; definizione e quantificazione del mercato potenziale, della segmentazione di mercato e della valutazione di nuove opportunità e quote di mercato. Affiancamento del management aziendale nella definizione di attività di marketing operativo quali strategie di prezzo, canale distributivo, mix prodotto/servizio e di comunicazione/promozione, nella ricerca di accordi con eventuali partner.

Le aree di intervento e quindi le competenze manageriali sono differenziate nel caso di approccio ai mercati internazionali rispetto al consolidamento o ampliamento delle quote di mercato estero:

Start up

Analisi di fattibilità commerciale e finanziaria

Analisi di convenienza economica di un nuovo business

Creazione dei presupposti societari, amministrativi, finanziari, logistici e produttivi, per l'avvio di una nuova società

Selezione delle risorse manageriali necessarie per l'avvio della nuova attività.

Posizionamento estero esistente

Ricerca di fornitori e definizione dei contratti di fornitura

Servizio di temporary management con l'inserimento di manager esperti dei singoli mercati locali

Risoluzione di conflittualità con partner stranieri

Problemi di sdoganamento di macchinari nuovi o usati

Assistenza con ottica manageriale nei casi di stipula di importanti e complessi contratti internazionali

Recupero crediti internazionali per via negoziale

Per visionare i Curriculum Vitae dei Temporary Manager di competenza

contattare segreteria.generale@unioncamere-calabria.it