



**NUOVE
SOLUZIONI**

**PROFESSIONISTI
PER LA CRESCITA
DEL TUO BUSINESS**

IL MODELLO DI ATTIVITÀ

Nuove Soluzioni ha sviluppato un modello di business che permette alle aziende italiane di inserirsi nel contesto internazionale, aumentando il fatturato estero, con notevole risparmio di costi e di tempo.

L'export management in outsourcing permette di raggiungere gli obiettivi desiderati con professionalità ed efficacia.

È un progetto a medio e lungo termine che permette all'azienda di sviluppare un nuovo fatturato senza dover impegnare le proprie risorse interne e che si sviluppa attraverso le seguenti attività:



MISSION

La nostra mission è quella di inserire le piccole imprese in un contesto internazionale, volto alla creazione di una rete commerciale in Italia e all'estero, fornendo un valido supporto commerciale in outsourcing, evitando sprechi di energie e riducendo rischi e costi.

Per perseguire la nostra mission, garantiamo: tenacia, servizio e focalizzazione sugli obiettivi da raggiungere, professionalità e competenza.

FASI DI AZIONE SVILUPPO MERCATI



- 1 Studio dei mercati che presentano un potenziale sviluppo; individuazione dei possibili importatori/distributori; costruzione di un database commerciale adatto ai prodotti offerti
- 2 Inizio contatto telefonico con i responsabili delle aziende selezionate; invio di documentazione; follow up per verificare ricezione della documentazione e interesse a suscitare richieste di offerte da parte del partner estero
- 3 Visita agli importatori di reale interesse; studio, redazione e chiusura contratti

OBIETTIVI



Internazionalizzazione significa presentarsi nei mercati internazionali.

Il nostro obiettivo è quello di aiutare le piccole medie imprese ad avere i requisiti essenziali per affrontare questo passo significativo, nonché a interloquire con controparti estere affidabili, al fine di ridurre costi e sprechi di energie.

IL CONTESTO



Il mercato estero è da sempre rivolto alla cultura e al design italiani. Le piccole medie imprese, operanti nei settori alimentare, beni di lusso e prodotti artigianali, sono il nostro punto di forza, ricercatissime in un contesto internazionale.

I popoli stranieri sono attratti dal nostro packaging e dalla qualità artigianale dei nostri prodotti; esistono diversi canali di inserimento e il target di consumatori è in aumento rispetto al consumatore italiano.

SERVIZI PER LE AZIENDE

Gestione dell'ufficio commerciale con link diretto al proprio server aziendale
Stimolare le risorse interne su nuovi metodi di lavoro che migliorino le performance e l'efficacia dell'azienda

Analisi aziendale del fatturato export e del potenziale da sviluppare

Analisi dei competitors

Analisi dei canali da perseguire

Pianificazione delle attività da svolgere

Ricerca e selezione di importatori/distributori

Verifica affidabilità dei partner commerciali

Verifica idoneità fiere ed eventi con focus sui mercati prioritari

Redazione contratti di distribuzione e agenzia

Redazione budget di fatturato

Ricerca fiere e workshop di interesse

Assistenza in fiera ed eventi di settore

Sviluppo dei contatti ottenuti in fiera

Interpretariato e traduzioni

Gestione del progetto anche per le fasi operative (es. visite in loco)

PACCHETTI PROPOSTI ALLE AZIENDE


A. Temporary manager

B. Export management in outsourcing

C. Pacchetto "base" per un check up aziendale

D. Pacchetto "impulso" per coaching, check up di consulenza, preparazione progetto di internazionalizzazione e definizione della strategia

E. Affiancamento all'estero: servizi personalizzati (organizzazione fiere, organizzazione con potenziali buyers e importatori). Supporto durante trasferte e presentazioni aziendali, incontri aziendali, eventi e workshop



NUOVE SOLUZIONI
Business Development
Via Guidobono 17, 10137 Torino

Tel : +390110203747
Fax: +390110441324
Web: www.nuove-soluzioni.it
Mail: info@nuove-soluzioni.it