

POWER EXPORT: L'APPROCCIO INTEGRATO AI MERCATI ESTERI

Il calo dei consumi interni e il rallentamento dell'economia rendono strategico aprirsi o rafforzare la propria presenza sui mercati esteri. **La crescita dell'Italia è sempre più affidata all'Export**, con oltre 460 miliardi nel 2018 e un aumento del 3% rispetto al 2017.

Proprio **l'effetto internazionalizzazione spinge i conti delle PMI** del *Made in Italy*, che vedono **crescere il loro giro d'affari di circa il 2%**. È questa la crescita media messa a segno dal 58% delle *mid cap* italiane negli ultimi dodici mesi.

Tuttavia, **su circa 4 milioni di PMI** presenti sul nostro territorio, **solo 200 mila esportano**: il 50% del fatturato estero (145 miliardi) è realizzato da 1.300 imprese con oltre 1.000 addetti e il 40% da PMI che hanno tra i 10 e i 249 dipendenti.

Se la taglia *small* delle nostre PMI viene spesso additata come il limite principale, in Europa non siamo soli. Proprio a parità di dimensione, le PMI straniere hanno una propensione all'*export* molto più marcata. In Germania oltre il 15,2% delle imprese appartiene alla fascia 10-49 dipendenti (rispetto al 4,8% dell'Italia, al 5,2% della Spagna, al 4,6% della Francia), ma ben il 47% vende merci oltreconfine. **Nel nostro Paese le piccole aziende "internazionali" sono solo il 29%, mentre in Spagna addirittura il 48%.**

Analoghe differenze si riscontrano per le imprese di dimensione superiore: 50-249 dipendenti e oltre 250 dipendenti. Secondo un'indagine ISTAT condotta su 30.000 imprese con oltre 20 dipendenti, **il 51% ha visto crescere il proprio fatturato estero** e i risultati sui mercati internazionali hanno mitigato la riduzione del fatturato domestico. **Diversificare su molteplici mercati**, inoltre, rafforza pesantemente le aziende nel lungo periodo, in termini di continuità produttiva e di flussi finanziari sempre costanti.

Power Export è la **soluzione consulenziale innovativa** e completa per le aziende che intendono affacciarsi sui mercati esteri o potenziare la propria presenza commerciale, B2B o B2C. Integrando un approccio commerciale tradizionale con quello digitale, Power Export permette di consolidare rapidamente la presenza in un mercato e incrementare fatturati e quote.

POWER EXPORT NETWORK

- Analisi di attrattività del prodotto e definizione dei mercati-obiettivo sulla base dell'interscambio commerciale con l'Italia.
- Ricerca sistematica di potenziali clienti, tramite metodiche digitali e banche-dati di settore internazionali, effettuata su base settimanale.
- Sviluppo delle relazioni con i potenziali clienti e di quelli già acquisiti, con le stesse funzioni di un Export Manager a tempo pieno.
- Gestione di visite dei potenziali clienti esteri in azienda.
- Effettuazione di trasferte all'estero e partecipazione a fiere internazionali, solo se strettamente necessario, essendo la maggior parte del lavoro gestito da remoto, tramite strumenti digitali.
- Redazione di un CRM, contenente tutti i contatti ricercati ed elaborati, che resta patrimonio dell'azienda assistita.

POWER EXPORT DIGITAL

Costruire una **presenza pervasiva ed efficace** sui canali digitali per incrementare rapidamente le vendite attraverso:

- Sviluppo ecosistema digitale integrato (sito, social, CRM).
- Apertura di uno o più canali e-Commerce (proprietari o marketplace) sulla base delle esigenze e opportunità di mercato.
- Digital marketing.

Con un approccio che integra creazione della notorietà e dell'immagine di marca, presidio dei principali canali e touchpoint frequentati dal target, gestione del processo decisionale dell'acquirente, Power Export Digital è l'unica metodologia che consente di **incrementare le vendite** e di **valutare il ROI** degli investimenti.

I VANTAGGI DI POWER EXPORT

INTEGRATO	COMPLETO	SCALABILE
Sviluppa sia i canali tradizionali (rete vendita, agenti, distributori [...]) sia quelli digitali in modo armonico e sinergico.	La metodologia non guarda solo alle vendite ma costruisce anche la presenza di marca.	Le modalità di presenza e gli investimenti sono modulabili in funzione dei mercati e degli obiettivi.
MISURABILE	CHIAVI IN MANO	
Attraverso la definizione dei KPI è possibile valutare l'efficacia delle attività e il Ritorno sull'Investimento.	RETiQA può occuparsi dell'intero processo, permettendo all'azienda di recuperare risorse interne.	