



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

Autovalutazione dello sviluppo internazionale delle PMI

1. Qual è lo stato di avanzamento del mio progetto / della mia situazione?

- Sono uno/a sviluppatore/trice di progetti, la mia azienda non è ancora stata avviata
- La mia azienda sta lavorando e sto già realizzando vendite nel mio mercato nazionale
- Sono un/a imprenditore/trice autonomo/a
- Ho una piccola impresa e ho già dei dipendenti

2. Qual è il mio progetto di sviluppo internazionale?

- Desidero rimanere una piccola azienda
- Sto cercando di svilupparmi in modalità Start Up con una raccolta fondi
- Sto cercando di rafforzare la mia azienda con il supporto di partner e soci

3. In quale contesto devo intraprendere il mio approccio internazionale?

- Sto lanciando il mio progetto e voglio puntare direttamente all'esportazione
- Desidero sviluppare la mia attività verso nuovi mercati
- Devo affrontare un calo di attività sul mio mercato attuale

4. Ho condotto uno studio di mercato preliminare?

- Un ampio studio economico e settoriale della situazione di ogni Paese
 - o Paesi in crescita, Paesi emergenti
 - o Stabilità politica
 - o Abitudini di consumo, nuove tendenze
 - o Posizione rispetto all'Europa, accordi di libero scambio, politica doganale,
 - o Regolamenti in vigore
 - o Facilità di sviluppo delle attività economiche,
- Selezione di uno o più Paesi target
 - o Mercato, consumatori
 - o Indagine sulla concorrenza
 - o Possibili collegamenti, facilità di accesso, costi di trasporto
 - o I diversi eventi, fiere e mostre nel mondo



Co-funded by
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

o Missioni di esplorazione

5. Come pianifico il mio sviluppo internazionale

- La mia politica di vendita

o Vendite online

o Vendite attraverso distributori all'ingrosso

o Vendite attraverso partner a valore aggiunto

o Vendite dirette ai rivenditori

o Vendita diretta a punti vendita, negozi temporanei, stand fieristici

- Conoscenza del marchio

o Networking

o Seminari di sensibilizzazione per i rivenditori

o Seminari di sensibilizzazione e informazione per clienti e consumatori

- Le mie azioni di marketing e comunicazione

o Sito web multilingue

o Presenza sui social network

o Comunicazione nei media

o Intervento di agenzie di comunicazione e marketing, locali o che conoscono la cultura del paese o dei paesi target

o Creazione di un kit per l'esportazione con biglietti da visita, kakemono, volantini, sito web, facebook, instagram, linkedin, in inglese e, se possibile, nella lingua o nelle lingue dei Paesi interessati

6. Come posso organizzare la mia azione internazionale?

- Prevedo un aumento della mia produzione

o stabilisco una previsione di attività e i relativi costi di acquisto e di produzione

o Cerco dei subappaltatori nel mio Paese di produzione o nei Paesi target

o Eventuale assunzione di collaboratori specializzati

- Approfitto delle possibilità logistiche e di stoccaggio dei miei partner di distribuzione

- se necessario, mi affido a uno o più importatori specializzati



Co-funded by
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

- Cerco di mutualizzare i costi e le azioni internazionali, grazie ai facilitatori (E4F, CCEM, ecc.), beneficiando della loro visibilità e della loro esperienza.

7. Come limitare il rischio della mia diversificazione internazionale?

- Mi rivolgo a istituzioni o organizzazioni in grado di limitare o assicurare il mio rischio
- o Nel mio processo di selezione delle esportazioni
- o Nelle mie attività di esportazione - assicurazione delle merci consegnate
- o Mi assicuro contro i rischi di mancato pagamento o di svalutazione e contro il rischio di cambio.

Ora approfondisci...

8. Come si finanziano le attività di esportazione?

- Lo sviluppo delle attività di esportazione comporta costi di ricerca, comunicazione, sviluppo commerciale e distribuzione;
 - L'espansione internazionale spesso implica il ricorso a fornitori di servizi o a dipendenti aggiuntivi;
 - L'ingresso in nuovi mercati può richiedere tempo, con uno sfasamento tra investimenti e ritorni.
- È quindi necessario valutare la propria capacità di autofinanziamento, preparare un dossier e un piano d'azione con un modello di business e un business plan per le banche e altri partner finanziari. I partner finanziari possono essere investitori privati, ma anche fornitori o partner commerciali che beneficeranno di questo aumento di attività e della presenza internazionale.
- È necessario preparare diverse simulazioni a seconda del successo della ricerca di fondi.
- Mutualizzare le mie azioni, permette di ridurre notevolmente i costi.

9. Come posso prevedere l'impatto del mio approccio all'esportazione sulla gestione della mia azienda?

- L'internazionalizzazione richiede un investimento finanziario e di tempo.
- È necessario affrontare le conseguenze sulla propria attività quotidiana in funzione del tempo dedicato all'esportazione.
- Quali attività potrò svolgere a distanza?
 - Quali attività quotidiane dovrò delegare?
 - Quali collaboratori o partner saranno interessati da questo sforzo internazionale?





E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

- Come posso aiutarli a prepararsi?

10. Il successo - gli indicatori

Entro un periodo di tempo ragionevole e compatibile con la disponibilità finanziaria e le aspettative, è necessario convalidare i risultati delle azioni di esportazione internazionale.

- Quali sono i risultati rispetto alle previsioni?

- Devo concentrarmi sui Paesi che rispondono meglio alla mia azione?

- Quali sono le prospettive di sviluppo? Devo continuare il mio sviluppo verso altri Paesi?

- Come posso finanziarli?

- Devo rivedere il mio modello di marketing e distribuzione?

- Devo mantenere la mia attuale organizzazione e struttura?

- Dovrei coinvolgere nuovi partner?

- Quale politica di "prodotto" o "servizio"? Offerte standardizzate o al contrario personalizzate per soddisfare le aspettative di determinati mercati?



Co-funded by
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."