

Servizi Individuali

PERCORSI GIUGNO-DICEMBRE

DESK COMMERCIALE

Un Desk commerciale garantisce alle imprese la possibilità di attivare in maniera rapida e flessibile una **presenza diretta nel mercato**, senza gravare la propria struttura di costi fissi ed infrastrutturali.

E' un supporto **operativo e concreto** direttamente nel mercato con il coordinamento di Promos Italia.

Il servizio prevede una risorsa senior madrelingua, residente nel paese / area target, dedicata all'impresa per **gestire i rapporti con i clienti e sviluppare nuovo business nell'area**.

6 MESI




BUSINESS DEVELOPMENT

- acquisizione nuovi clienti
- riscontri in tempo reale su nuovi contatti, RFQ e approfondimenti

BACK-OFFICE COMMERCIALE

- relazioni con la clientela potenziale o acquisita
- attività di business day-by-day

A map of Latin America and the Caribbean region. Countries are shaded in two tones of blue. Darker blue highlights Mexico, Costa Rica, Panama, Dominican Republic, Colombia, Chile, Peru, Ecuador, Bolivia, and Argentina. Lighter blue highlights Brazil and Venezuela. The rest of the world is shown in light grey.

MERCATI: Messico, Costa Rica, Panama, Repubblica Dominicana, Colombia, Cile, Perù, Ecuador, Bolivia, Brasile, Argentina

America Latina

PERCORSO CON DESK COMMERCIALE

COSA PREVEDE IL PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO



FASE 1

Corso NIBI Intro ai Mercati America Latina

- Caratteristiche **mercati**
- L'andamento dell'economia con l'emergenza sanitaria e le prospettive post **Covid**

Corso NIBI Intro al Digitale in America Latina

- Analisi di volumi di **domanda b2b**
- **SEO** internazionale
- **Pay per Click** Internazionale
- **Trend locali** di utilizzo web



FASE 2

Pre-analisi

- Classificazione e selezione dei **mercati** e numero generale dei potenziali distributori identificabili (opportunità commerciali)
- **Video call dedicata** per la presentazione, condivisione e approfondimento del report
- **Programma di intervento:** mercati e attività dedicate

Check-up digitale

- Analisi preventiva di **posizionamento digitale** per l'export in AM LAT (3h)
- Riscontro al cliente (1h)



FASE 3

Desk Commerciale 6 mesi

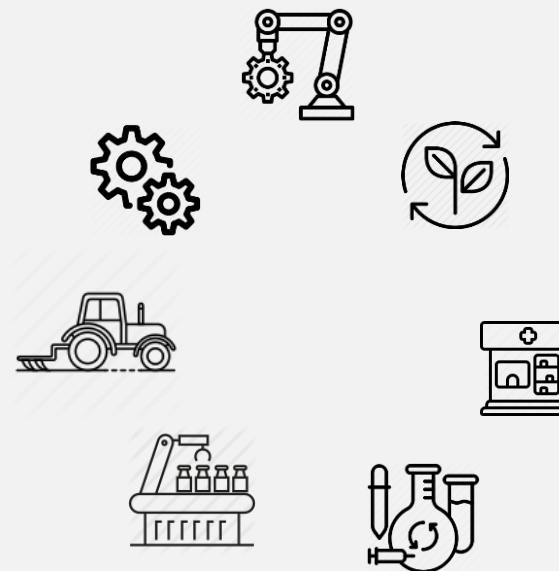
- **Kick-off** meeting
- **Mappatura** dei potenziali partner con informazioni e statistiche import
- **Sviluppo dei contatti diretti**
- **Selezione** delle migliori scelte commerciali per eventuali accordi
- **Feed-back** e riscontri in tempo reale
- **Reportistica** mensile
- **B2B virtuali** e supporto del consulente nell'immediato emergere delle opportunità
- **follow-up** contatti ed eventuale supporto nella trattativa commerciale
- **Introduzione ad attività digitali con esperti** di marketplaces, logistica e/o social media marketing locali e/o italiani (se richiesto)

AZIENDE TARGET b2b



SETTORI a contenuto tecnologico e di innovazione:

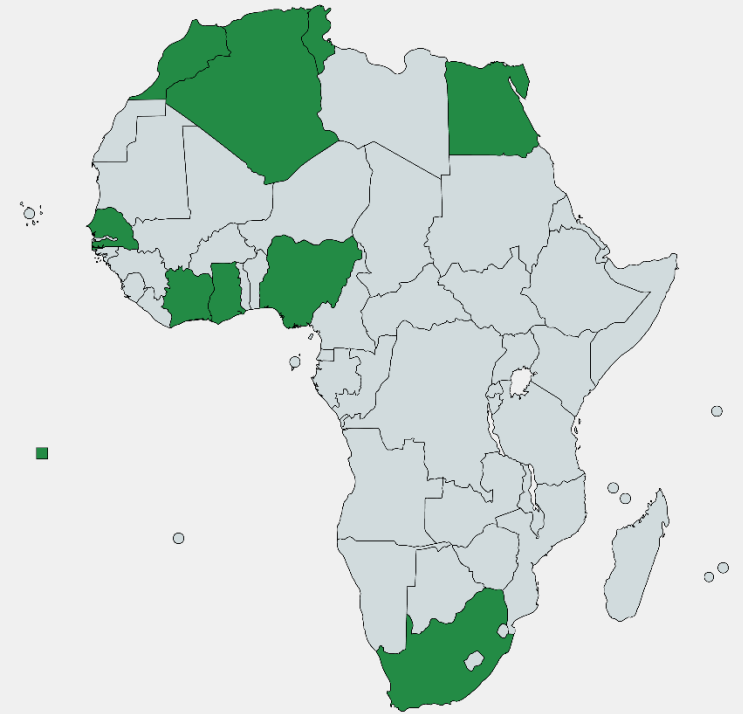
- Trasformazione alimentare e Sistema del freddo
- Packaging alimentare
- Macchinari
- Meccanica strumentale
- Automazione e Robotica
- Energie e ambiente
- Farmaceutica, biomedicale e dispositivi medici
- Altri: previa verifica



Africa

PRESIDIO COMMERCIALE CON TEM DEDICATO

MERCATI: Egitto, Tunisia,
Algeria, Marocco, Senegal,
Costa D'Avorio, Ghana,
Nigeria, Sud Africa



COSA PREVEDE IL PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO



FASE 1

Workshop Paese

- Caratteristiche **mercato**
- L'andamento dell'economia con l'emergenza sanitaria e le prospettive post **Covid**
- La business etiquette
- Presentazione percorso



FASE 2

Pre-analisi

- Compilazione **CP**
- **Video call one-to-one** per la presentazione, condivisione e approfondimento del **programma di intervento**



FASE 3

Desk Commerciale 6 mesi

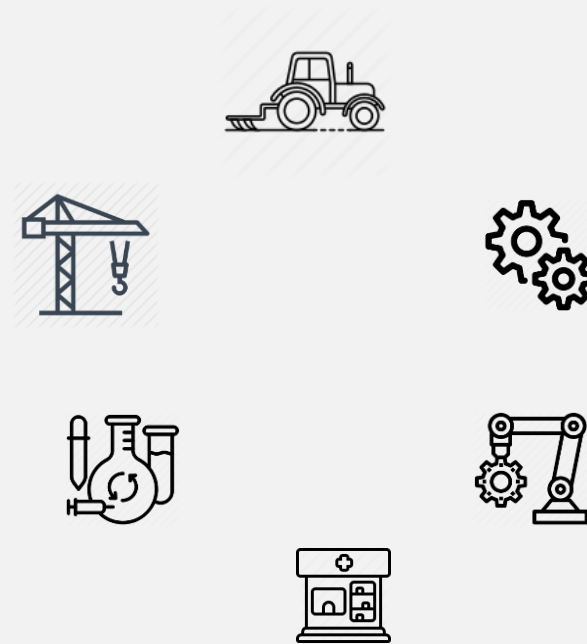
- **Kick-off meeting**
- **Ricerca mercato** (eventuale)
- **Mappatura** dei potenziali partner con informazioni e statistiche import
- **Sviluppo dei contatti diretti**
- **Selezione** delle migliori controparti
- **Feed-back** e riscontri in tempo reale
- **Reportistica** mensile
- **B2B virtuali** e supporto del consulente nell'immediato emergere delle opportunità
- **follow-up** contatti ed eventuale supporto nella trattativa commerciale
- **Introduzione** ad attività digitali o di comunicazione **con esperti locali / italiani**
- **Introduzione** a servizio di **Finanza** (analisi controparte, consulenza tecnica x assicurazione e/o sconto del credito)

NORD AFRICA

AZIENDE TARGET b2b

SETTORI a contenuto tecnologico e di innovazione:

- Trasformazione alimentare e Sistema del freddo
- Packaging alimentare
- Macchinari
- Meccanica strumentale
- Automazione e Robotica
- Energie e ambiente
- Farmaceutica, biomedicale e dispositivi medici
- Altri: previa verifica

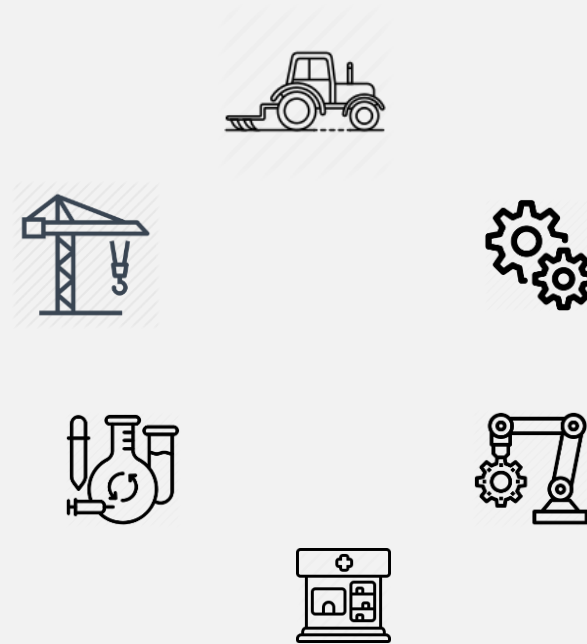


COSTA D'AVORIO GHANA NIGERIA SENEGAL

AZIENDE TARGET b2b

SETTORI a contenuto tecnologico e di innovazione:

- Agribusiness
- Macchinari industriali
- Meccanica Strumentale
- Costruzioni ed Edilizia
- Farmaceutico e biomedicale
- Altri: previa verifica



SUD AFRICA

AZIENDE TARGET b2b



SETTORI a contenuto tecnologico e di innovazione:

- Agroindustria (macchinari per il packaging e la trasformazione del cibo)
- Macchinari per l'agricoltura e la silvicoltura
- Macchine utensili
- Macchinari ed apparecchiature (settore automotive, legno ed industria pesante)
- Sistemi di automazione
- Prodotti chimici
- Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio
- Macchinari movimento terra
- Settore minerario
- Automotive (soprattutto componentistica)
- Energie rinnovabili
- Apparecchiature elettriche
- Apparecchiature per uso domestico
- Materie plastiche
- Altri: previa verifica