

Internazionalizzazione

Grande Sfida o Scommessa Azzardata?

La decisione di passare da un contesto nazionale ad uno internazionale non rappresenta solo una scelta tattica dell'imprenditore, ma **costituisce spesso una vera e propria rivoluzione in azienda** che richiede un profondo cambio di mentalità in tutti i soggetti coinvolti.

Prima di prendere in considerazione l'idea di allargare il proprio mercato a uno o più paesi esteri, l'imprenditore deve effettuare alcuni passaggi non sempre facili e **considerare variabili interne ed esterne** alla propria azienda.

1 Verifica Attitudini

- ✓ Azienda
- ✓ Management
- ✓ Prodotti
- ✓ Capacità Marketing
- ✓ Adeguatezza Risorse Umane, finanziarie e di controllo
- ✓ Disponibilità Cap. Produttiva

2 Mercati Attrattivi

- ✓ Val. Rischio Paese
- ✓ Val. Attrattività del settore di interesse per l'azienda
- ✓ Calcolo Indice di attrattività dei Paesi
- ✓ Identificazione Paesi Target
- ✓ Val. Paesi in cui l'azienda

3 Strategie d'Ingresso

- ✓ Rating capacità competitiva dell'azienda sui mercati esteri
- ✓ Scelta Paesi e tempistiche ingresso
- ✓ Scelta Team per Paese
- ✓ Definire le Strategie d'Ingresso

4 Business Plan

- ✓ Piano di Marketing/Obiettivi e strategie per il nuovo mercato
- ✓ Piano Operativo/Strutture e Processi
- ✓ Piano Organizzativo/Ruoli, Responsabilità e percorsi di carriera
- ✓ Piano Economico-Finanziario/Costi Start-up, Budget, Sensitivity Analysis
- ✓ Identificazione barriere legali, contrattuali, fiscali, ecc.

5 Action Plan

- ✓ Identificare e valutare i concorrenti
- ✓ Benchmark
- ✓ Valutazione Posizionamento (azienda vs concorrenti)
- ✓ SWOT Analysis

6 Agevolazioni

- ✓ Studi di fattibilità
- ✓ Studi di Assistenza Tecnica
- ✓ Partecipazioni a Fiere
- ✓ Studi di mercato
- ✓ Patrimonializzazione
- ✓ Ricerca Partner
- ✓ Advisory
- ✓ Assicurazione Credito
- ✓ Factoring

7 Rapporti con i Distributori/Agenti per rete commerciale

- ✓ Analisi Performance
- ✓ Rating distributori/Agenti
- ✓ Coinvolgimento Distributori/Agenti
- ✓ Definizione Piani di Sviluppo Distributori/Agenti

Perché YOPAdvisors?

Ciò che ci contraddistingue è la capacità di affiancarci all'imprenditore e di seguire assieme a lui il progetto, senza limitarci a fornire solo un "manuale di istruzioni" che appare chiaro e semplice quando viene presentato, ma che diventa sorprendentemente inadeguato davanti ai casi concreti. **YOPAdvisors sa stare vicino all'imprenditore, garantendo presenza e competenze a tutto tondo.**

Per non far diventare la decisione di allargarsi ai mercati internazionali una scommessa azzardata, **YOPAdvisors** ha messo a punto specifiche metodologie che le permettono di valutare in modo organico insieme al cliente tutte queste complesse variabili e di definire la strategia di penetrazione più adeguata e con il minor rischio. **Fanno parte della squadra YOPAdvisors esperti di marketing internazionale, di organizzazione aziendale, in strategia e pianificazione e controllo, fiscalisti, legali, esperti di immagine.**

Contatti

YOPAdvisors STP s.r.l.
Via Palermo 8
20121 Milano

t. +39 02 87239096
info@yopadvisors.com
www.yopadvisors.com