

## CONVENZIONE AICE – CROSSBRIDGE

**Aice** ha stipulato una convenzione con **Crossbridge** che offrirà, a condizioni agevolate, i seguenti servizi agli associati Aice:

- 1) **Assessment aziendale** (check up aziendale) presso la sede dell'azienda in cui i professionisti Crossbridge raccoglieranno le informazioni sull'organizzazione aziendale e sui prodotti offerti finalizzata ad identificare le concrete opportunità per l'azienda di sviluppare il proprio business internazionale
- 2) **Supporto di Temporary Export Manager** per supportare durante tutte le fasi del loro sviluppo di business internazionale
- 3) **Analisi e dimensionamento delle opportunità** al fine di capire quali sono le opportunità e su quali mercati a livello mondiale per lo specifico prodotto dell'azienda
- 4) **Elaborazione ed esecuzione di un Progetto Personalizzato** finalizzato ad identificare le strategie ed implementare tutte le azioni necessarie per sviluppare il proprio business nel Far East con il supporto di aziende in tutti i paesi di questa area geografica.

I soci AICE godranno delle condizioni agevolate menzionate di seguito.

### **1) ASSESSMENT AZIENDALE**

Crossbridge verifica insieme all'imprenditore o al management le potenzialità organizzative necessarie a supportare un processo stabile di internazionalizzazione aziendale. Personale specializzato visiterà l'azienda per un **tempo complessivo di 2 giornate** e procederà all'indagine attraverso una metodologia proprietaria consolidata. Le aree che verranno valutate sono:

- ✓ Rete Vendite Esterna e servizio Pre-Post vendita
- ✓ Sistema informativo e controllo
- ✓ Organizzazione interna e Procedure
- ✓ Risorse umane
- ✓ Logistica
- ✓ Promozione e Comunicazione
- ✓ Finanziario e legale contrattuale
- ✓ Strategia, Pianificazione e Marketing
- ✓ Prodotto, Flessibilità produttiva, R&D
- ✓ Attitudine a Internazionalizzare e Imprenditorialità

Crossbridge produrrà un rapporto che valuterà le aree aziendali sopra menzionate proprio in relazione alla possibilità di fare business a livello internazionale.

**La tariffa riservata ai soci AICE per il servizio di cui sopra è di 900€, anziché 1.200€, salvo verifica dei costi di trasferta alla sede dell'azienda assistita che saranno valutati ed autorizzati dall'azienda preventivamente**

## **2) SUPPORTO DI UN TEMPORARY EXPORT MANAGER**

Il servizio consiste nel fornire al cliente personale specializzato per gestire e sviluppare il processo di internazionalizzazione aziendale; un TEM qualificato seguirà le dinamiche di internazionalizzazione condivise con il cliente e occupandosi delle seguenti mansioni:

- ✓ Export Check up
- ✓ Individuazione e studio dei mercati target
- ✓ Redazione di un piano per l'export
- ✓ Stesura di una lista, costantemente aggiornata, di contatti di potenziali clienti, distributori, terzisti e agenti
- ✓ Attività di primo contatto, follow up e sviluppo delle relazioni con i clienti esteri
- ✓ Assistenza nella redazione delle offerte commerciali
- ✓ Gestione delle richieste di preventivi e di campionature
- ✓ Trattative commerciali
- ✓ Ricerca e selezione di manifestazioni fieristiche e supporto strategico e commerciale durante l'evento
- ✓ Pianificazione di incontri b2b
- ✓ Assistenza pre e post vendita
- ✓ Gestione e utilizzo di strumenti e canali digitali utili per interagire con gli utenti in target.

Nell'espletamento delle attività definite nel progetto di internazionalizzazione, il TEM si avvarrà eventualmente dei servizi e del supporto dei partner di Crossbridge nel Far East residenti nei paesi del Far East. Questo aggiungerà al supporto offerto all'azienda un notevole valore aggiunto derivante dalla conoscenza del mercato e delle proprie dinamiche, dall'esperienza maturata in loco e dal network relazionale esistente.

**La tempistica prevista** per lo sviluppo di questo progetto verrà concordata con il cliente nel corso della prima sessione di lavoro.

**La tariffa riservata ai soci AICE per i servizi di cui sopra è di 450€ / giorno, anziché 600€**, al netto dei costi di trasferta alla sede dell'azienda assistita che saranno valutati ed autorizzati dall'azienda preventivamente. Eventuali missioni in Italia o all'Estero saranno quantizzate separatamente

## **3) ANALISI E DIMENSIONAMENTO DELL'OPPORTUNITÀ A LIVELLO MONDIALE E DI SINGOLO PAESE**

Crossbridge presenterà un rapporto che evidenzia il dimensionamento e l'evoluzione del commercio mondiale dello specifico prodotto, fino al dettaglio del codice doganale specifico, nel/i paese/i target.

Il **Rapporto Prodotto** evidenzierà i dati di commercio internazionale del prodotto specifico del cliente, riportando le seguenti informazioni:

- ✓ Commercio mondiale e dinamiche dei mercati dello specifico prodotto del cliente in valore, quantità e prezzi medi
- ✓ Evoluzione del commercio internazionale
- ✓ Analisi dei singoli mercati
- ✓ Analisi dell'andamento del Premium Price a livello mondiale
- ✓ Analisi dei competitor a livello mondiale

**La tariffa riservata ai soci AICE per il servizio di cui sopra è di 300€, anziché 400€**

Il **Rapporto Mercato** evidenzierà invece le opportunità e le dinamiche di un singolo paese target sempre in relazione al prodotto del cliente fino al dettaglio del codice doganale. Vengono riportate le seguenti informazioni:

- ✓ Il mercato di riferimento in sintesi
- ✓ Dinamica storica del mercato
- ✓ Previsioni e prospettive dell'andamento nei prossimi anni
- ✓ Analisi dell'andamento dei prezzi e del premium price
- ✓ Analisi della concorrenza

**La tariffa riservata ai soci AICE per il servizio di cui sopra è di 200€, anziché 300€**

#### **4) PROGETTO PERSONALIZZATO PER I MERCATI DEL FAR EAST**

Attraverso un processo di 3 fasi viene concordato un progetto in funzione degli obiettivi aziendali la cui esecuzione è affidata a Crossbridge ed ai suoi partner localizzati in ogni paese del Far East.

Le attività principali che vengono sviluppate sono:

- ✓ Supporto al management locale per la definizione della migliore strategia di internazionalizzazione
- ✓ Definizione del modello di business
- ✓ Analisi della fattibilità degli investimenti e supporto alle problematiche relativi al processo di internazionalizzazione
- ✓ Definizione del profilo del partner commerciale da ricercare nel paese target
- ✓ Elaborazione del materiale informativo e successivo invio di tale materiale ai potenziali partner
- ✓ Verifica dell'interesse a collaborazioni commerciali con il cliente
- ✓ Organizzazione di incontri con potenziali partner con il supporto di personale locale

La tariffa riservata ai soci AICE per i servizi di cui sopra verrà definita dopo un incontro specifico con il cliente

**La tempistica prevista** per lo sviluppo di questo progetto verrà concordata con il cliente nel corso dell'incontro con il cliente.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Valentina Corrà Tel. 027750320/1, Email: [valentina.corra@unione.milano.it](mailto:valentina.corra@unione.milano.it)