

CONVENZIONE AICE - CROSSBRIDGE

Aice ha stipulato una convenzione con **CrossBridge** che offrirà i seguenti servizi **in forma gratuita** agli associati Aice:

- 1) **Sessione di assessment** 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 nel Far East
- 2) **Valutazione preliminare delle potenzialità dell'azienda** e dei relativi prodotti nei paesi del Far East attraverso una verifica con i partner locali di Crossbridge
- 3) Elaborazione e presentazione di un **progetto personalizzato** finalizzato ad identificare le strategie e le azioni necessarie per sviluppare il proprio business nel Far East.

Inoltre ai Soci Aice verrà applicato **uno sconto del 10%** sui seguenti servizi:

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 4 mezzeggiornate 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 in quelle regioni.

ANALISI E DIMENSIONAMENTO DELL'OPPORTUNITÀ

Definire il dimensionamento del mercato e individuare le opportunità potenziali, relativamente al prodotto specifico e ai mercati di riferimento individuati

Attraverso una rielaborazione di database e dati ufficiali esistenti, unitamente alla verifica sul campo di dati qualitativi, verranno elaborate le seguenti informazioni:

- ✓ Andamento macroeconomico del paese target
- ✓ Commercio mondiale e dinamiche del mercato dello specifico prodotto del cliente (fino al dettaglio del codice doganale specifico) in valore, quantità e prezzi medi
- ✓ Variazione delle esportazioni sia in termini di volumi che in termini di valori medi sia a livello mondiale che a livello del singolo/i paese/i di interesse
- ✓ Prospettive del mercato per gli anni successivi

Crossbridge presenterà un rapporto che evidenzierà le opportunità presenti e future dello specifico prodotto nel/i paese/i target. A seguito di questo rapporto il cliente potrà chiedere a Crossbridge un progetto dettagliato di espansione sul mercato scelto

SUPPORTO DI UN TEMPORARY EXPORT MANAGER

Fornire al cliente personale specializzato per gestire e sviluppare il processo di internazionalizzazione aziendale

Un TEM qualificato seguirà per 12 mesi le dinamiche di internazionalizzazione condivise con il cliente e inerenti le seguenti mansioni:

- ✓ Verificare la possibilità di commercializzazione dei prodotti
- ✓ Definire la politica commerciale
- ✓ Effettuare uno studio dei prezzi e della concorrenza
- ✓ Redigere presentazioni e brochure in lingua straniera
- ✓ Selezionare ed individuare le aziende potenziali target
- ✓ Sviluppare le trattative con le società interessate
- ✓ Partecipare a fiere e trasferte internazionali
- ✓ Gestire il parco dei nuovi clienti e redigere report
- ✓ Ampliare la rete distributiva

Nell'espletamento delle attività definite nel progetto di internazionalizzazione, il TEM si avvarrà dei servizi e del supporto dei partner di Crossbridge residenti in loco. 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.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, Fax 027750329, Email: veronica.caprotti@unione.milano.it).