

RICERCA DISTRIBUTORI, IMPORTATORI, CLIENTI

Ricerca opportunità commerciali sui principali
mercati internazionali



FOCUS SETTORIALE

- Agroalimentare
- Sistema casa (arredamento, edilizia)
- Beni strumentali, meccanica ed automazione
- Moda e cosmesi
- Servizi

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione – Promos Italia s.c.r.l.

SEDE LEGALE
Via Meravigli 9/b, 20123 Milano
C.F. e P.IVA: 10322390963

A CHI SI RIVOLGE

Il servizio proposto da PROMOS ITALIA si rivolge a tutte le aziende che desiderano individuare nuovi partner sui principali mercati esteri. Il servizio consente di identificare e contattare distributori, clienti, importatori nei mercati di internazionali di maggiore interesse, fino ad arrivare all'organizzazione di incontri per finalizzare rapporti commerciali.

GLI OBIETTIVI DEL SERVIZIO

La ricerca partner proposta da PROMOS ITALIA permette alle imprese italiane di usufruire di un servizio che comprende:

- Verifica del prodotto dell'azienda, delle sue esigenze e dei mercati target
- Individuazione dei distributori, importatori, clienti in linea con le esigenze dell'azienda
- Presentazione dell'azienda alle controparti identificate e verifica del loro interesse per il prodotto proposto
- Organizzazione di incontri B2B

L'ARTICOLAZIONE DELLE ATTIVITA'

Il servizio di ricerca distributori, importatori, clienti proposto da PROMOS ITALIA si compone di due fasi sequenziali: il matchmaking e l'agendamento.

1. MATCHMAKING

Si compone delle seguenti attività

- call con l'azienda per la verifica del target di interesse e per la raccolta delle informazioni prioritarie;
- consegna di una short list di nominativi (3-5) per una prima verifica dell'azienda;
- sviluppo del database di contatti in linea con il target individuato;
- raccolta del materiale informativo dell'azienda ed eventuale adattamento per la spedizione alle controparti interessate;
- preparazione di una lettera di presentazione dell'azienda e della sua offerta in lingua locale;
- identificazione del referente corretto all'interno dell'azienda, sulla base delle indicazioni raccolte in fase di call iniziale;
- invio del materiale di presentazione alle controparti;
- recall per verifica interesse;
- compilazione del database dei contatti con i feedback raccolti.

Al termine del lavoro viene restituito all'azienda un database contenente, laddove possibile, le seguenti informazioni per ogni contatto concordato:

1. Ragione Sociale
2. Indirizzo
3. Telefono
4. Mail
5. Sito web
6. Short profile
7. Nome del referente in azienda
8. Ruolo del referente
9. Mail diretta
10. Telefono diretto
11. Grado di interesse rilevato (Alto, medio, scarso, nullo)
12. Feedback rilevato in fase di recall

2. AGENDAMENTO

Si compone delle seguenti attività

- organizzazione di incontri di affari (secondo le modalità più idonee a seconda del mercato di riferimento) con le controparti interessate
- preparazione dell'agenda di incontri

Al termine del lavoro viene consegnata all'azienda un'agenda di appuntamenti da svolgersi nelle giornate concordate.

I MERCATI INTERNAZIONALI

Avvalendosi di una rete di local partner attivi nei principali mercati internazionali, PROMOS ITALIA è in grado di supportare le aziende con attività di ricerca partner sia nei mercati di prossimità che in quelli di medio lungo raggio.

Dall'**Europa Continentale** (Germania, Francia, Belgio, Svizzera, Austria, Regno Unito, Belgio, Spagna) alla **Scandinavia** (Danimarca, Svezia, Norvegia, Finlandia) dall'**Europa dell'Est** (Polonia, Romania, Repubblica Ceca) ai **Paesi Caucasic** (Armenia, Georgia, Azerbaijan), dagli stati **CSI** (Kazakistan, Uzbekistan) alla **Russia**, dal **Medio Oriente** (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Iran, Qatar, Oman, Bahrein, Kuwait) al **Far East** (Vietnam, Cina, Giappone, Corea del Sud, Thailandia, Malesia), dal **Sud America** (Brasile, Perù, Cile, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Panama) al **Nord America** (USA, Canada), dall'**Africa Mediterranea** (Marocco, Tunisia, Egitto, Algeria) all'**Africa Sub Sahariana** (Senegal, Costa d'Avorio, Burkina Faso, Camerun, Nigeria, Ghana, Angola, Mozambico) fino al **Sud Africa**, **PROMOS ITALIA Italia può supportare le imprese nello sviluppo di nuove opportunità commerciali.**

COSTI E FATTIBILITÀ

Il costo del servizio viene preventivato sulla base del mercato di destinazione e sulle verifiche di prefattibilità che PROMOS ITALIA sviluppa in collaborazione con i propri local partner. Indicativamente i costi delle ricerche partner con l'organizzazione di incontri d'affari nel paese hanno un costo tra € 2.500,00 e € 7.000,00 + IVA.

CONTRIBUTI A FONDI PERDUTO

L'adesione alla presente iniziativa consente alle aziende con sede legale e/o operativa nella Provincia di Milano, Monza Brianza, Lodi di partecipare all'assegnazione di **contributi a fondo perduto** previsti nella **Misura 1** del *Bando per l'Internazionalizzazione delle MPMI della CCIAA di Milano Monza Brianza Lodi*: www.milomb.camcom.it/bando-internazionalizzazione-2019

RICHIEDI MAGGIORI INFORMAZIONI

promositalia.camcom.it

RETE PROMOS

TEL. 02.8515.5938 - 5380

MAIL retepromos@promositalia.camcom.it