



SERVIZIO COMMERCIALE ESTERO

La soluzione su misura per trovare clienti all'estero

Apindustria Brescia ha attivato un servizio dedicato alla **ricerca, selezione e contatto di potenziali clienti e partner commerciali operanti sui mercati esteri.**

In base alle prospettive della singola azienda, l'Ufficio Estero dell'associazione elabora un progetto costruito "su misura", articolato in modo da poter svolgere contatti selezionati e mirati verso potenziali clienti esteri.

LE ATTIVITA'

Analisi interessi

Analisi delle richieste e degli obiettivi dell'azienda oltre che dei potenziali Paesi di interesse.

A questa fase può seguire una scheda Paese con una serie di informazioni predisposte attraverso piattaforme e siti dedicati. Contestualmente verrà fatta una prima analisi del materiale a supporto della comunicazione verso potenziali clienti esteri.

Predisposizione elenco potenziali clienti o partner commerciali

In base ad una valutazione preliminare condivisa definiamo dapprima il profilo del cliente ideale e dei mercati esteri su cui incentrare la nostra attività di ricerca, selezione e contatto.

Ne seguirà l'individuazione da parte nostra di un primo elenco formato da 50 / 60 potenziali clienti o partner commerciali selezionati secondo i criteri individuati e sempre condivisi.

Prima di procedere allo svolgimento dei contatti diretti si condivide con l'azienda ogni singolo nominativo in modo da valutare l'effettiva pertinenza dei contatti selezionati.

Predisposizione del materiale comunicativo dell'azienda

Al fine di presentare l'azienda nel modo più completo ed efficace predisponiamo il materiale necessario ad una corretta ed esaustiva comunicazione verso i potenziali clienti esteri. Tale attività presuppone l'esistenza di un adeguato materiale comunicativo di partenza da poter elaborare. Esigenze particolari che si dovessero rendere necessarie verranno puntualmente preventivate.

Contatto - presentazione dell'azienda - gestione del contatto

L'attività sarà inizialmente condotta telefonicamente e attraverso comunicazioni inviate tramite un indirizzo e-mail dedicato (per es. export@nomedellazienda.it) in modo che l'attività dell'Ufficio Estero, seppur svolta presso la sede di Apindustria, sia ritenuta svolta direttamente dall'azienda. L'attività mirerà dapprima ad individuare i referenti interni dell'azienda per poi proseguire l'attività di contatto finalizzata a valutare l'eventuale concreto interesse ad una collaborazione commerciale. Contemporaneamente sarà nostra cura proseguire nell'individuazione di ulteriori contatti.

Tutte le eventuali richieste di tipo commerciale o tecnico vi saranno prontamente sottoposte e gestite secondo una vostra valutazione.

Al termine dell'attività di contatto sarà nostra cura redigere un report dettagliato contenente l'andamento dei contatti svolti oltre a tutte le informazioni, recapiti, referenti raccolte durante lo svolgimento dell'attività.

Per informazioni

Leonardo Iezzi - estero@apindustria.bs.it - tel. 030 23076