

IDEA EXPORT

BUSINESS STRATEGY & CONSULTING



Business Strategy & Consulting

<https://www.ideaexport.it>

Temporary Export Management & Business Intelligence



01 Chi Siamo

Una società di Export Specialist Senior per creare il tuo business all'estero.

02 Cosa Facciamo

Pianificazione Strategica Commerciale, Ricerca ed individuazione di nuovi clienti esteri, Creazioni di reti commerciali internazionali, Strumenti avanzati di Business Intelligence

03 Come lo facciamo

Servizio Export 1.0 ed 1.1, Servizio Export 2.0 ed 2.1, Servizio Export 3.0 ed 3.1, Servizio Scouting, Servizio Supervisor.

04 Contatti

Come raggiungerci



Chi Siamo

Una società di Export Specialist Senior per creare il tuo business all'estero.

Timeline

2014

Anno di Fondazione

Nasce Idea Export dall'esperienza pluriennale di un team di consulenti commerciali senior di alto profilo e dalle comprovate competenze trasversali internazionali. La società si posiziona immediatamente tra le prime realtà consulenziali a livello nazionale.

Born



2018

Società fondante del network Focus Impresa

Dalla volontà di offrire i migliori servizi in materia di internazionalizzazione, abbiamo fondato il primo network di Temporary Export Management operanti in tutto il nord d'Italia..

Grow



2020

Accreditamento Istituzionale

I nostri consulenti vengono accreditati presso il Ministero degli Esteri e della Cooperazione Internazionale. Grazie alle alte competenze nei processi di sviluppo d'impresa e di transizione digitale finalizzato all'export, avendo anche maturato significative e comprovate esperienze nell'affiancamento nei percorsi di internazionalizzazione delle imprese italiane.

Develop



2021

Partnership

La società viene selezionata per diventare "Business Partners", del prestigioso network Partner 24 ORE, potendo evidenziare esperienze e competenze rilevanti in materia di internazionalizzazione.

Specialize



Il Processo di Internazionalizzazione

Analisi delle più autorevoli banche dati per l'individuazione dei mercati più appetibili (riuscendo a percepire anche i trend) per il nostro cliente. Analisi Competitor e Canali Distributivi, Analisi di Rischio Paese, Analisi Web (SEO, Adwords Campaigns, Trends). Prima proposta di strategia commerciale export.

Fornitura di un Temporary Export Manager per approfondire i mercati obiettivo, nuovi competitor, i target price ed entreremo in trattativa con partner commerciali esteri fino all'acquisizione e consolidamento delle proprie quote export nei mercati internazionali.



Analisi dell'azienda Cliente e dei rispettivi Prodotti/Servizi offerti sul mercato, Analisi delle peculiarità/stagionalità di prodotto e di mercato, Analisi degli strumenti Operativi messi in campo per attuare la strategia di export. Valutazione e condivisione delle esperienze acquisite in materia di vendite internazionali, Valutazione delle dinamiche interne e modus operandi dell'azienda. Analisi e raccolta dei desideri del cliente sia in termini di fatturato da acquisire sia in termini di tempistica concessa per raggiungere gli obiettivi concordati.

Sulla base della Strategia Commerciale Export sviluppata insieme al cliente, verranno profilati ed individuati i più importanti e mirati nominativi di potenziali clienti (Prospect) sui mercati obiettivo.

Creazione di Campagne di Newsletter ed Adwords, Campagne Pubblicitarie, Analisi Strategica sui Competitor - Business Intelligence - Big Data - Banche Dati Intelligenti, Presenza a Fiere e Manifestazioni internazionali, Training in azienda di nuove risorse da dedicare alla gestione dell'azione commerciale export, Servizi di Traduzione ed Interpretariato.



Servizio: EXPORT 1.0

E' il punto di partenza.

IdeaExport offre il servizio **EXPORT 1.0** frutto di

- un'**analisi dei dati ufficiali** relativi alle importazioni, esportazioni e produzione degli ultimi 3 anni del prodotto di interesse,
- selezione dei **mercati** con maggiore potenziale,
- individuazione dei **canali di distribuzione** più adatti,
- analisi del comportamento della **concorrenza** nazionale ed estera

Il matching di queste informazioni porta ad una stesura di una impostazione strategica per vendere all'estero.



Servizio: EXPORT 1.1

- Per ricevere un elenco **verificato** di anagrafiche per un prodotto e un mercato risultante da un matching di diverse banche dati specializzate.



Servizio: EXPORT 2.0

- Sulla base del documento **1.0** viene strutturato insieme all'azienda il report "**Export 2.0**", in cui si approfondiscono nel dettaglio tutti gli aspetti caratterizzanti dell'azienda Cliente ed i propri prodotti. Questo permetterà la stesura di una strategia immediata da adottare per la fornitura di un **Temporary Export Manager** che garantisca la presenza di una **mezza giornata a settimana** in azienda e/o la gestione a distanza della collaborazione necessaria alla ricerca di Clienti/distributori e alla creazione di reti commerciali in Italia e/o all'estero.



Servizio: EXPORT 2.1

- Fornitura di un Temporary Export Manager che garantisca la presenza di **una giornata intera a settimana** in azienda e/o la gestione a distanza della collaborazione necessaria alla ricerca di Clienti/distributori e alla creazione di reti commerciali in Italia e/o all'estero.



Servizio: EXPORT SCOUTING

Fornitura di un **Temporary Export Manager** che garantisca la presenza di una **mezza giornata ogni due settimane** in azienda e/o la gestione a distanza della collaborazione necessaria alla ricerca di Clienti/distributori e alla creazione di reti commerciali in Italia e/o all'estero.



Servizio: EXPORT SUPERVISOR

Formazione ed Affiancamento della forza vendita.

Forniamo supporto sia nella ricerca di partner commerciali all'estero che nella selezione dei mercati e canali distributivi più adatti.

Guidiamo l'ufficio commerciale nell'individuazione dei principali competitor analizzandone le peculiarità, le dinamiche e le barriere d'entrata che potrebbero esserci in un determinato contesto internazionale.

Effettuiamo sessioni di Training sullo Sviluppo e Creazione di reti di distribuzione, forniamo un affiancamento costante nella negoziazione e nelle trattative con i potenziali clienti esteri.

Insegniamo come realizzare un CRM efficace e forniamo gli strumenti di supporto all'azione commerciale



altre informazioni...

- IdeaExport fornirà un **CRM** (Database Contatti Commerciali) suddiviso per mercati/prodotto con la possibilità di filtrare i risultati attraverso diverse variabili per il posizionamento sia geografico che per prodotto.
- Il Database è di proprietà dell'azienda Cliente.
- Verranno forniti dei **report** sull'attività svolta, i mercati dove si sta operando, i canali distributivi adottati, le richieste d'offerta ed i fatturati registrati all'interno del mese di riferimento e un breve testo dove vengono riportate le notizie più salienti e gli status delle trattative commerciali in corso con i riferimenti delle aziende in questione.
- Nel corso del progetto la strategia verrà aggiornata ed adattata alle possibili esigenze di mercato grazie ai feedback ricevuti dal lavoro "su campo".
- Si approfondirà la conoscenza dei propri competitors e se ne conosceranno di nuovi, cercando di ottenere sempre il loro **target price** per analisi interne all'azienda sulla propria competitività.
- Reperibilità telefonica **Skype** per tutta la durata della gestione a distanza 
- **Chat e Videochat** per piccole comunicazioni o trasferimento documenti (quando disponibile) nell'arco dell'intera settimana.
- Uso di **whatsApp** per messaggi grat 



Servizio Export 3.0 e 3.1

Vuoi conoscere come i tuoi **Competitor** agiscono in un determinato mercato?

Ti piacerebbe sapere, **cosa, quando, come e a che prezzo** è stato venduto il prodotto del tuo competitor?

E conoscere il nome dei **Clients** dei tuoi competitors?

Grazie ai servizi di Business Intelligence **Export 3.0** ed **Export 3.1** di Idea Export li potrai ottenere.

Paesi Disponibili: **Argentina, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, India, Messico, Panama, Paraguay, Perú, Russia, Sri-Lanka, Ucraina, Uruguay, USA, Venezuela e Vietnam**,
(Servizio in Costante Aggiornamento).

Il costo del servizio può variare in base al paese di riferimento e al numero di interrogazioni, l'arco temporale d'indagine, le quantità di porti ed aeroporti coinvolti e quanti codici HS6, ove possibile anche NC8, vengono utilizzati per la ricerca.



Nel 2018 abbiamo inaugurato una nuova sede operativa nel cuore del Piemonte, precisamente a Torino nella cornice della prestigiosa Torre BBPR, collocata in **Piazza Statuto**, facilmente raggiungibile sia con i trasporti pubblici che con l'auto, mediante la vicina uscita della tangenziale.

I nostri collaboratori sono aumentati come la clientela che si è molto diversificata permettendoci di affrontare nuove ed importanti sfide sui mercati internazionali, arricchendo le nostre competenze ed integrando i nostri sistemi di Business Intelligence che risultano costantemente aggiornati.



IDEA EXPORT S.a.s. di Stefano Scarso & C.
Sede Legale: Viale Svezia 8
35020 Ponte San Nicolo (PD) - Italia
Partita IVA 04843110281

Sede Operativa:
Centro Uffici Francia
Corso Francia 2/Bis
10144 - Torino

Contatti:
Tel: 011 4813663
E-mail: info@ideaexport.it
Web: www.ideaexport.it





Grazie

Temporary Export Management
& Business Intelligence



Partner
24ORE