

26 aprile 2010

Il check-up per le aziende che vogliono andare sui mercati internazionali

Analisi delle risorse umane

- La proprietà e il management sono convinti dell'importanza strategica del progetto di internazionalizzazione?
- Sono disposti a effettuare gli investimenti necessari per preparare l'azienda al commercio internazionale?
- Sono coscienti della necessità di avvalersi di risorse esterne per lo sviluppo delle competenze necessarie alla gestione dei mercati esteri?
- Avete persone dotate delle necessarie doti di professionalità, flessibilità, capacità di adattamento, apertura mentale, capacità di osservazione ed entusiasmo?
- Avete un'organizzazione tale da essere in grado di rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti?
- ...e di approntare tutta la documentazione tecnico – amministrativa necessaria?
- Il vostro personale è in grado di trattare correttamente in Inglese con i diversi soggetti che intervengono nella transazione?
- ...è in grado di utilizzare senza problemi almeno le più comuni tecnologie elettroniche?

Analisi delle capacità di marketing

- Avete un'idea precisa degli elementi e delle condizioni che hanno decretato il successo della vostra azienda sul mercato italiano? Breve pausa di riflessione: spesso risulta difficile per le aziende rispondere a questa domanda (che tendono a liquidare la questione con un generico "Un buon prodotto a un prezzo concorrenziale" – che non spiega assolutamente nulla). Eppure, essere coscienti delle ragioni del successo della propria attività è fondamentale per valutare se tali ragioni e condizioni sono ripetibili su altri mercati e su altri paesi e per orientare le scelte strategiche aziendali.
- Conoscete le caratteristiche e le esigenze dei vostri clienti sul mercato interno?
- Conoscete i criteri di scelta che i clienti utilizzano per la scelta dei prodotti e l'importanza che attribuiscono a ciascuno di essi?
- Disponete di un sistema di raccolta delle informazioni sui clienti?
- Avete l'abitudine di raccogliere informazioni sulla solidità e sulla solvibilità dei clienti?
- Sapete chi sono i vostri concorrenti sul mercato locale? Disponete di qualche informazione su di essi?
- Conoscete l'entità della quota di mercato della vostra azienda?
- Siete abituati a definire precisi obiettivi di vendita e a valutare i risultati in base al raggiungimento di tali obiettivi?
- Predisponete abitualmente budget di ricavi e di costi e li utilizzate come strumenti di gestione?
- Avete una politica di sconti ben definita?
- Avete una politica di personalizzazione dell'offerta in base alle esigenze del cliente ben definita? O siete completamente rigidi? O vi piegate a qualunque richiesta del cliente?
- Considerate la selezione degli intermediari e dei distributori un elemento chiave di rilevanza strategica o avete piuttosto un atteggiamento opportunisto o addirittura passivo?
- Utilizzate le dilazioni di pagamento come leva di marketing o vi adattate passivamente alle abitudini del settore?
- Disponete di una brochure aziendale aggiornata, in inglese e realizzata professionalmente?
- Disponete di materiale illustrativo sui prodotti e sui servizi dell'azienda, in inglese e realizzati professionalmente?
- La vostra azienda ha un sito internet aggiornato, in inglese e realizzato professionalmente?

Analisi delle risorse finanziarie

- Avete stimato dettagliatamente e approfonditamente le risorse necessarie per la realizzazione del progetto di internazionalizzazione?
- Avete formalizzato le stime in un piano?
- La vostra azienda dispone di riserve finanziarie appropriate all'ampiezza del progetto?
- Avete un rapporto di collaborazione e di fiducia con la vostra banca?
- Potete reperire le risorse finanziarie necessarie all'iniziativa presso istituti di credito o altri soggetti finanziatori?
- Avete definito le politiche di copertura dei rischi finanziari legati ai mercati esteri?
- Avete individuato i soggetti che possono supportarvi nella gestione degli aspetti giuridici e fiscali?
- Avete definito delle condizioni generali di vendita che vi mettano al riparo dai rischi di insoluto?
- Siete in grado, se necessario, di gestire le transazioni in valute diverse dall'euro?
- Avete preso le misure necessarie per proteggere la proprietà intellettuale dei vostri prodotti anche all'estero?

Analisi delle risorse tecniche

- Occorre apportare delle modifiche ai prodotti della vostra azienda per renderli conformi alle esigenze dei clienti esteri o alle normative vigenti nei paesi di sbocco?
- Siete in grado di apportare tali modifiche, se necessario?
- Potete soddisfare eventuali richieste di personalizzazione dei prodotti e dei servizi, se opportuno?
- Qual è la durata di conservazione del vostro prodotto? Il tempo di trasporto potrebbe incidere negativamente su tale durata?
- L'imballaggio è adeguato ai mezzi di trasporto scelti? Potete modificarlo agevolmente, se necessario?
- Il vostro prodotto è accompagnato da una documentazione particolare? Tale documentazione è conforme alle normative del paese in cui intendete esportare?
- Avete tradotto il materiale d'accompagnamento nella lingua dei paesi nei quali esporterete?
- Il vostro prodotto deve essere assemblato in loco da personale qualificato?
- I vostri servizi necessitano di un'assistenza post vendita? Eventualmente, come intendete fornire tale assistenza?
- Siete in grado di far fronte alla domanda aggiuntiva generata dai mercati esteri?
- In caso di aumento della domanda sul mercato interno, sareste ancora in grado di far fronte alla domanda sui mercati esteri (e viceversa)?

26 aprile 2010

[Redazione Online](#) | [Tutti i servizi](#) | [I più cercati](#) | [Pubblicità](#) |

[> Fai di questa pagina la tua homepage](#) |

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati

partners **elEconomista**  Blogosfere