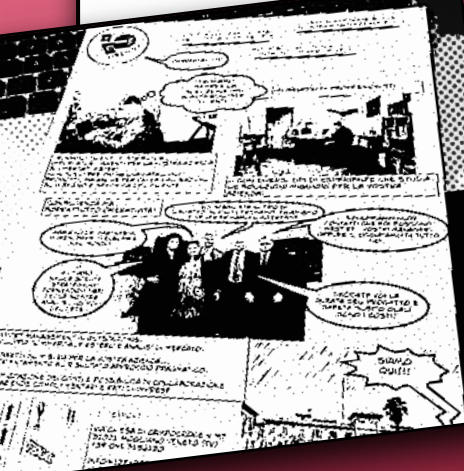


REAL EXPORT

STORIE REALI...



... DI AZIENDE NORMALI



OGNI GIORNO ASSIEME AI NOSTRI CLIENTI...
... SUI MERCATI INTERNAZIONALI...
... PER RAGGIUNGERE OBIETTIVI COMUNI!

WWW.12EXPORT.COM



COPYRIGHT 1 2 EXPORT SRL - 2018

TUTTI I DIRITTI RISERVATI

WWW.12EXPORT.COM

INFO@12EXPORT.COM

1 2 EXPORT SRL

*VIA CHIESA DI CAMPOCROCE 4
31021 MOGLIANO VENETO (TV)
ITALIA*

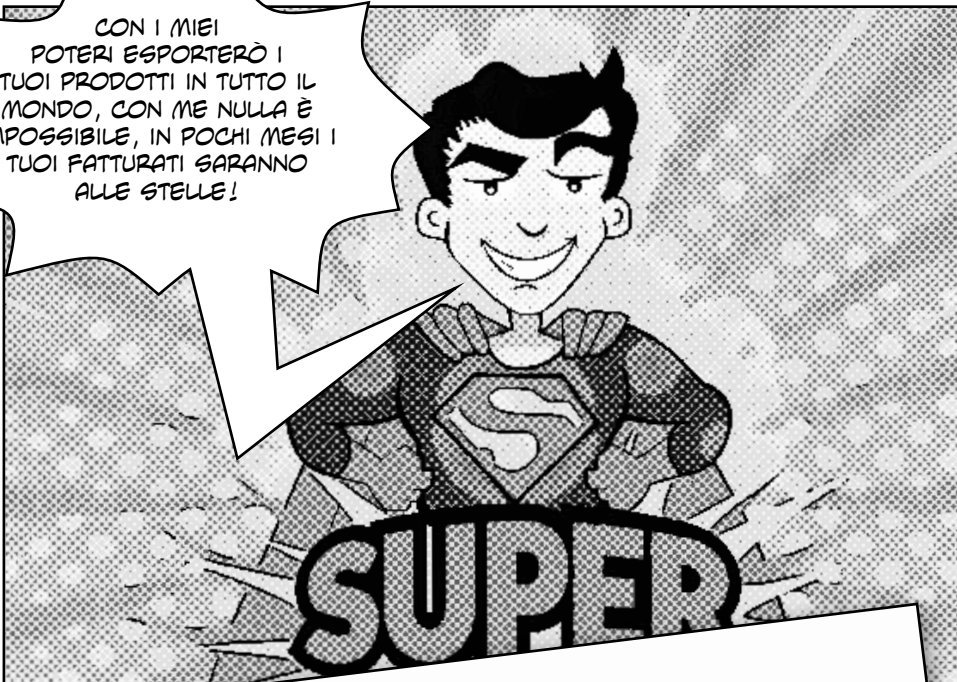
LA PRESENTE COPIA È STATA SCRITTA IN GIUGNO 2018

DATA ULTIMO AGGIORNAMENTO: 25 GIUGNO 2018

COSA STAI CERCANDO?



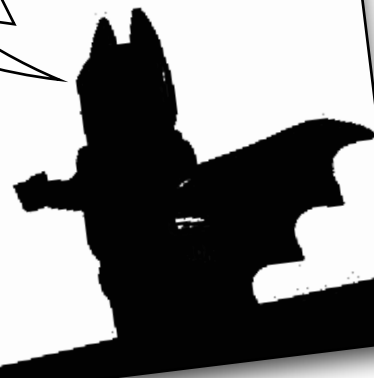
CON I MIEI
POTERI ESPORTERÒ I
TUOI PRODOTTI IN TUTTO IL
MONDO, CON ME NULLA È
IMPOSSIBILE, IN POCHI MESI I
TUOI FATTURATI SARANNO
ALLE STELLE!



EXPORTIAAAAMUUUUUS



CON LE MIE CAPACITÀ
VENDEREMO LA TUA MERCE IN TUTTA
GOTHAM CITY E OLTRE...
...NULLA POTRÀ FERMARCI!
TE LO GARANTISCO...
...MA SOLO A VOCE.



SEI SICURO?!?

SE STAI CERCANDO QUESTO PURTROPPO NON POSSIAMO AIUTARTI!

NON ABBIAMO LA MASCHERA, NÈ MANTELLO E CALZAMAGLIA E NEMMENO LA BACCHETTA MAGICA...

...LASCIAMO AGLI ALTRI I NUMERI DA SUPEREROE!

SIAMO PROFESSIONISTI CHE CREDONO IN QUELLO CHE FANNO, E LO FANNO CON PASSIONE. È IL NOSTRO LAVORO E LO FACCIAMO IL MEGLIO POSSIBILE...

...MA IL RISULTATO DEL NOSTRO LAVORO NON DIPENDE SOLO DA NOI, DIPENDE SOPRATTUTTO DA TE!

SI, DALLA TUA AZIENDA, DALL'ORGANIZZAZIONE, DAL PRODOTTO, DALLA COMPETITIVITÀ...

...SE CREDI CHE I RISULTATI
ARRIVINO LAVORANDO SODO, GIRA
PURE PAGINA!

CHI SIAMO?



SIAMO ALL'INTERNO
DELLA EX FILANDA MOTTA
A MOGLIANO VENETO,
TREVISO!

CASE HISTORY SETTORE LAVORAZIONI MECCANICHE

CI SERVONO NUOVI CLIENTI!
ALL'ESTERO...
...CHE CI DIANO COMMESSE CON REGOLARITÀ.

INIZIO LAVORI: DICEMBRE 2014
ANCORA IN CORSO (A LUGLIO 2018)

WARRRRR

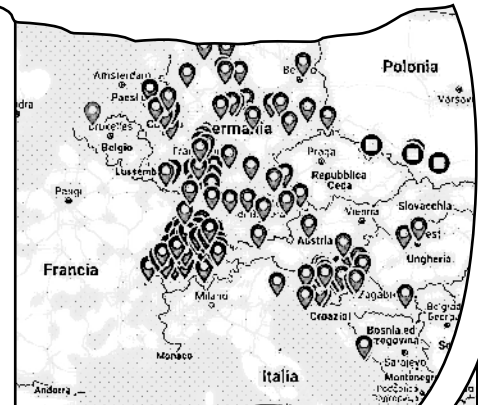
...UN PAIO DI AZIENDE CON LE QUALI VORREI LAVORARE VE LE INDICO IO, IL RESTO LO FATE VOI!

SIAMO 40 PERSONE IN TUTTO, ABBIAMO 2-3 CLIENTI ALL'ESTERO, SIAMO COMPETITIVI CON I PREZZI...
...CI SERVIRÀ PERÒ UN AIUTO ANCHE PER LA COMUNICAZIONE CON I NUOVI CONTATTI...

OBBIETTIVO DELL'INTERVENTO:
SUPPORTARE L'AZIENDA CON UN TEMPORARY EXPORT MANAGER, TROVARE CLIENTI SUI MERCATI ESTERI.
PAESI DI INTERVENTO: GERMANIA, AUSTRIA, SVIZZERA.

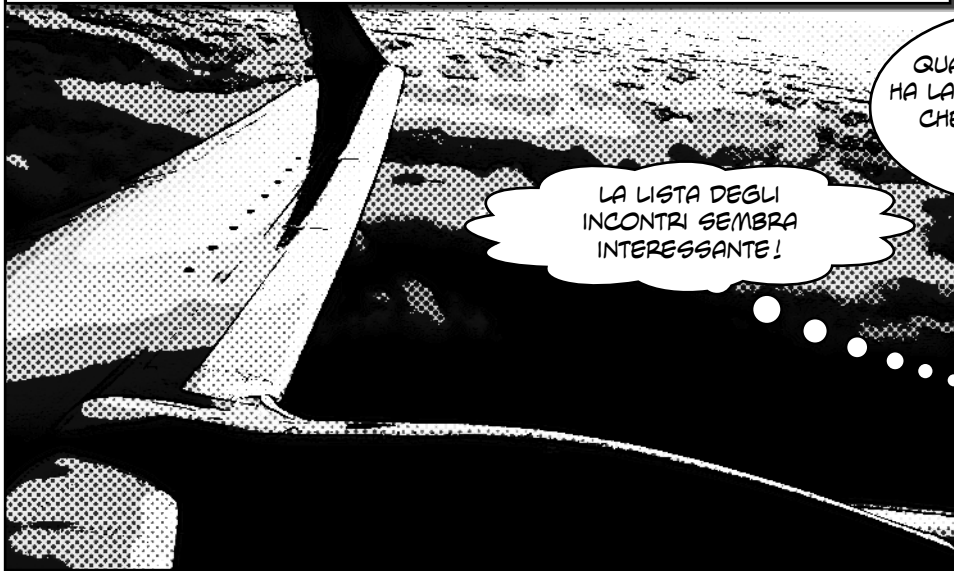
...ABBIAMO TORNI PARALLELI E VERTICALI, FRESE E CENTRI LAVORO...
...POSSIAMO FORNIRE ANCHE CARPENTERIE E FORGIATI LAVORATI A DISEGNO...

DOPO AVER VERIFICATO GLI STRUMENTI NECESSARI, COME PRESENTAZIONE AZIENDALE E LISTA MACCHINE, ABBIAMO INIZIATO A CONTATTARE DEI POSSIBILI CLIENTI ADATTI ALL'AZIENDA...



RACCOLGENDO COSÌ LE PRIME RICHIESTE DI OFFERTA.

ALCUNI POTENZIALI CLIENTI PERÒ, PRIMA DI INVIARE RICHIESTE DI OFFERTA VOGLIONO FARE DELLE INDAGINI PRELIMINARI E RACCOGLIERE DIVERSE INFORMAZIONI... --AVERE DEGLI ACCORDI DI RISERVATEZZA, FARE DEGLI AUDIT IN AZIENDA, MA PRIMA ANCORA ESSERE VISITATI PER UN INCONTRO CONOSCITIVO.



LA LISTA DEGLI INCONTRI SEMBRA INTERESSANTE!



QUANTI DIPENDENTI HA LA QUARTA AZIENDA CHE INCONTRIAMO DOMANI?

12.000 IN TUTTO IL MONDO



LA SERA SEGUENTE...

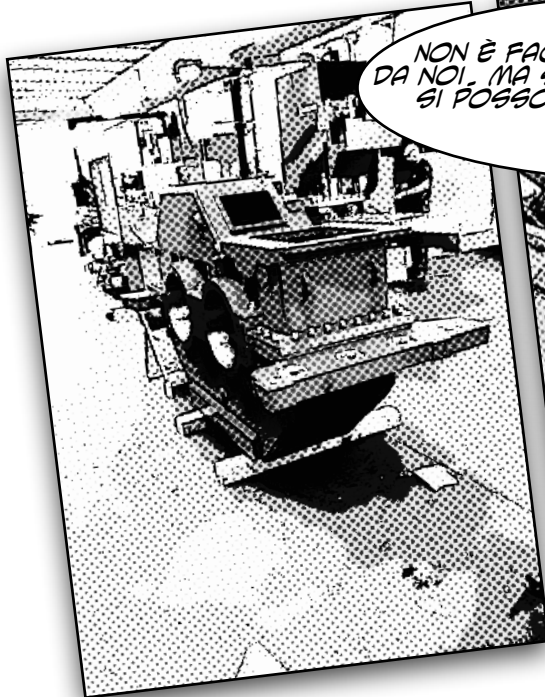
BENE! UN CLIENTE È STATO ACQUISITO

ORA NE SERVONO ALTRI!



TRA DUE SETTIMANE SIAMO IN AUSTRIA E SVIZZERA!

E FU COSÌ CHE I NOSTRI EROI DOPO DIVERSE TRASPORTE, TANTI CHILOMETRI E MOLTE OFFERTE FATTE, SONO RIUSCITI AD ACQUISIRE IMPORTANTI CLIENTI. IL TERZO ANNO DI COLLABORAZIONE GLI ORDINATIVI RACCOLTI, DAI CLIENTI DA NOI GENERATI, HANNO SUPERATO I 650.000 € .



NON È FACILE! NON DIPENDE SOLO DA NOI. MA SE L'AZIENDA È COMPETITIVA SI POSSONO RAGGIUNGERE OTTIMI RISULTATI...



...MA UNA COSA È CERTA! CI VUOLE TEMPO, IMPEGNO E COSTANZA NEL LAVORO!

...E L'AVVENTURA CONTINUA!

CASE HISTORY SETTORE ORTOFRUTTICOLO

OBIETTIVO:
ORGANIZZARE UNA VISITA A TREVISO DI POSSIBILI BUYER
ESTERI INVITANDOLI POI PRESSO LO STAND IN FIERA A
BERLINO...
...E MAGARI PIANIFICARE ANCHE UNA VISITA AL MERCATO
ALL'INGROSSO DI BERLINO DURANTE LA FIERA.



I TEMPI SONO STRETTI E NON
SARÀ FACILE...

...MA NON È MAI FACILE!

...ESATTO!

DOPO SETTIMANE DI LAVORO INTENSO
E RIUNIONI PRIMA DELL'ALBA CON IL
NOSTRO CLIENTE ...



...ABBIAMO ORGANIZZATO
L'INCONTRO CON I BUYER
TEDESCHI A TREVISO...



...PORTATO POSSIBILI CLIENTI
ESTERI A CONOSCERE
AZIENDE LOCALI...



...FATTO CONOSCERE PRODOTTI
TIPICI DELLA NOSTRA TERRA...



...INOLTRE ABBIAMO ORGANIZZATO LA VISITA AI MERCATI ORTOFRUTTICOLI DI BERLINO DELLA DELEGAZIONE
CAMERALE CHE ACCOMPAGNAVA IL NOSTRO CLIENTE.

FACCIAMO ANCHE...

ANALISI STATISTICHE E DI MERCATO



WORKSHOP CON CONSULENTI INTERNAZIONALI SU VARI TEMI LEGATI AL FARE IMPRESA IN ITALIA E NEL MONDO



WORKSHOP DI FORMAZIONE PRATICA IN SUPPORTO AI NOSTRI CLIENTI



STAGE PER STUDENTI E NEO-LAUREATI ITALIANI E STRANIERI...



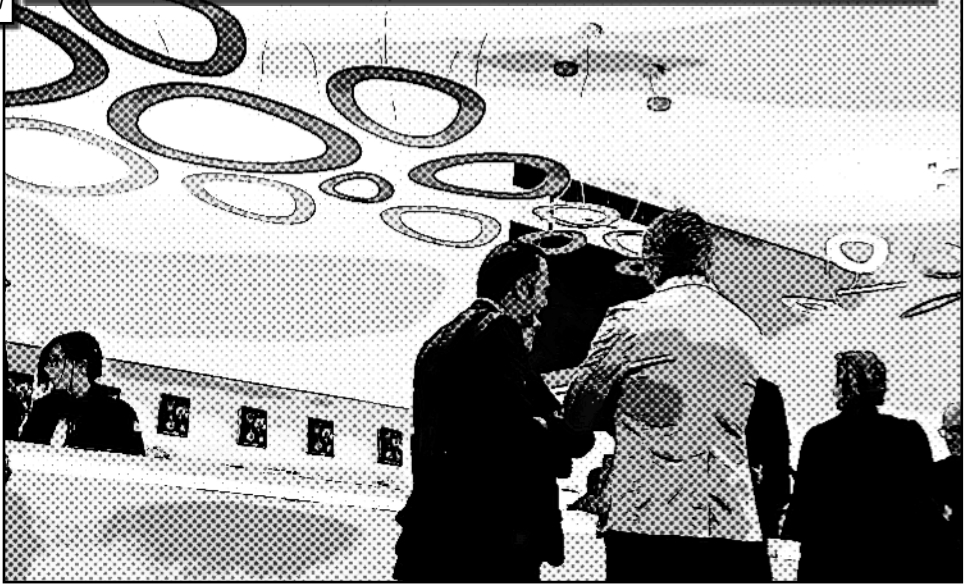
...PERCHÉ CREDIAMO SIA IMPORTANTE AIUTARE I GIOVANI. ABBIAMO OSPITATO ED AFFIANCATO STUDENTI EUROPEI, AIUTATO STUDENTI ITALIANI A FARE STAGE ALL'ESTERO E COLLABORIAMO CON LAUREANDI A PROGETTI PER TESI DI LAUREA ALL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI DI VENEZIA.

GREAT!

RICERCA FORNITORI SUI MERCATI ESTERI



SUPPORTO LINGUISTICO E COMMERCIALE ALLO STAND DURANTE FIERE, CON POSSIBILITÀ DI SVILUPPARE ATTIVITÀ PRE E POST FIERA.



**COME LAVORA UN CONSULENTE
TEMPORARY EXPORT MANAGER?**



INIZIAMO CON L'ANALISI DELL'AZIENDA CLIENTE, STUDIAMO LE STATISTICHE RELATIVE AL PRODOTTO, AL MERCATO E PREPARIAMO UN REPORT PER FACILITARE ALL'IMPRENDITORE LA SCELTA DEI PAESI DA AFFRONTARE.

POI SI IMPOSTA LA STRATEGIA OPERATIVA E SI INIZIA IN TEMPI STRETTI A RICERCARE POSSIBILI CLIENTI IN LINEA CON IL PROFILO TRACCIATO ASSIEME AL NOSTRO CLIENTE.



COME VENGONO GESTITI I CONTATTI?

VENGONO SENTITI TELEFONICAMENTE UNO AD UNO...

...A QUELLI CHE POSSONO ESSERE POTENZIALMENTE INTERESSATI, VENGONO INVIATE LE INFORMAZIONI.



...DOPO BREVE TEMPO VENGONO RICONTATTATI PER ACCERTARNE L'EFFETTIVO INTERESSE. VERIFICATOLO, SI FISSA UN APPUNTAMENTO PER APPROFONDIRE LA POSSIBILITÀ DI COLLABORAZIONE.

SI PROCEDE QUINDI CON UN CONFRONTO INTERNO CON L'AZIENDA E SOLITAMENTE CON L'ORGANIZZAZIONE DI UNA TRASFERTA FINALIZZATA AD INCONTRARE UN CERTO NUMERO DI POSSIBILI CLIENTI.



SI CERCA DI OTTIMIZZARE LA TRASFERTA IL PIÙ POSSIBILE, SI PIANIFICANO PIÙ APPUNTAMENTI POSSIBILI IN UNA DETERMINATA AREA IN MODO DA AVERE UN RAPPORTO TRA COSTO TRASFERTA E NUMERO DI CONTATTI PIÙ FAVOREVOLI.

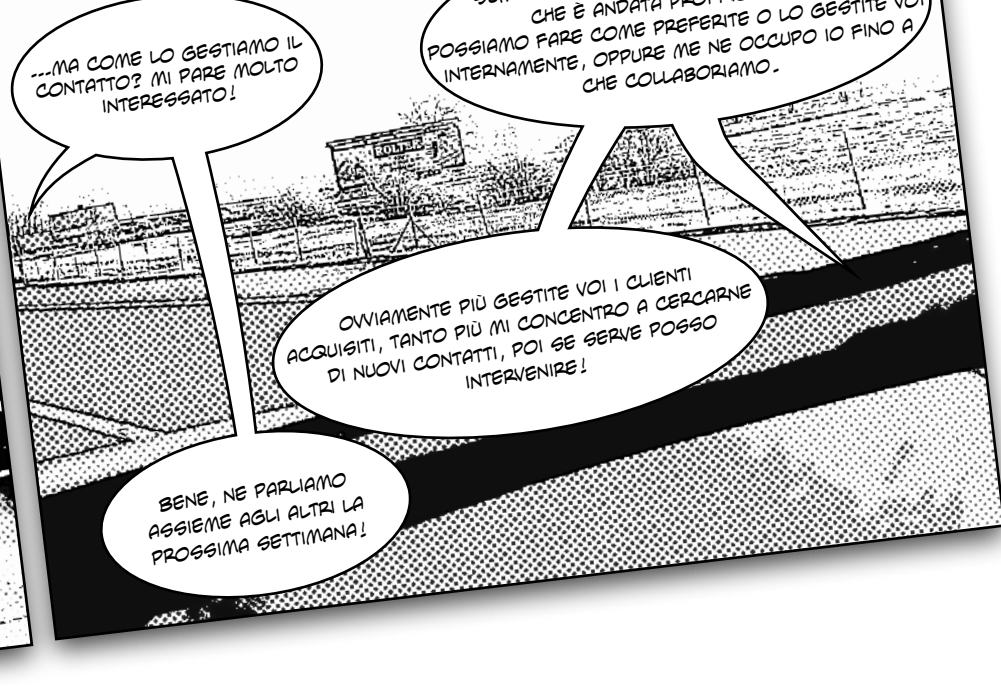
L'IMPORTANTE È RIUSCIRE A FARE TUTTI GLI INCONTRI IN UNA TRASFERTA. DIREI DI ANDARE IN AUTO, HO I CAMPIONI DA MOSTRARGLI!

...FACCIAMO TUTTO IN DUE GIORNI, MA DOBBIAMO PARTIRE PRESTO LA MATTINA!



...SÌ, HO ORGANIZZATO 5 APPUNTAMENTI IN SLOVENIA, POI CI SPOSTIAMO IN CROAZIA PER GLI ALTRI 4...

SI FANNO QUINDI LE VISITE AI POTENZIALI CLIENTI E DOPO LA TRASFERTA SI TIRANO LE SOMME. DIVERSE AZIENDE SONO INTERESSATE, ALCUNE POSSONO DIVENTARE NUOVI CLIENTI.



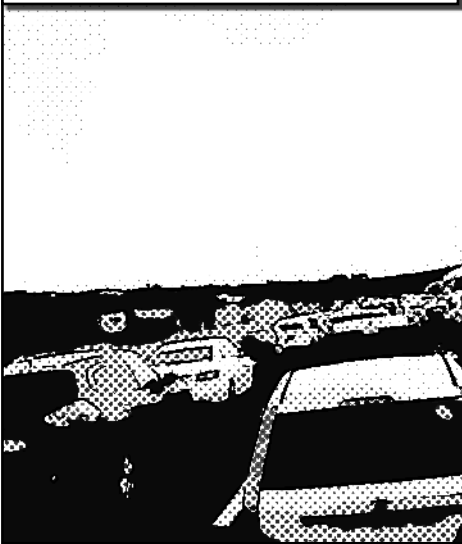
...MA COME LO GESTIAMO IL CONTATTO? MI PARE MOLTO INTERESSATO!

SEMBRA INTERESSATO ANCHE A ME! DIREI CHE È ANDATA PROPRIO BENE! POSSIAMO FARE COME PREFERITE O LO GESTITE VOI INTERNAMENTE, OPPURE ME NE OCCUPO IO FINO A CHE COLLABORIAMO.

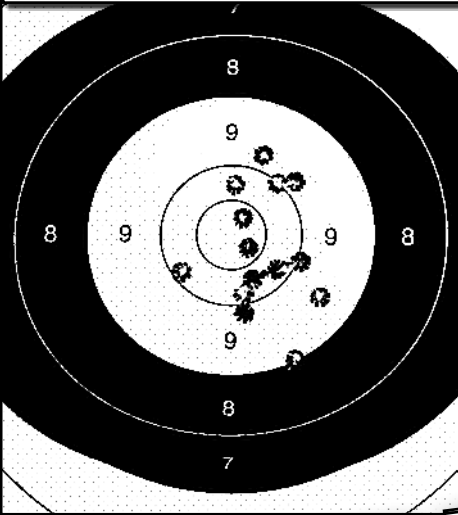
OVVIAMENTE PIÙ GESTITE VOI I CLIENTI ACQUISITI, TANTO PIÙ MI CONCENTRO A CERCARNE DI NUOVI CONTATTI, POI SE SERVE POSSO INTERVENIRE!

BENE, NE PARLIAMO ASSIEME AGLI ALTRI LA PROSSIMA SETTIMANA!

NEL LAVORO SI TROVANO OGNI GIORNO DELLE DIFFICOLTÀ...
 ...SVILUPPARE LE VENDITE ALL'ESTERO È COME UN LUNGO VIAGGIO CON MOLTE TAPPE...

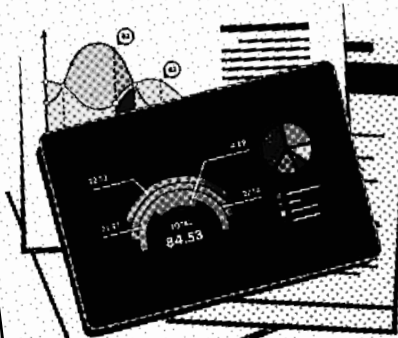


...È IMPORTANTE AVERE OBIETTIVI CHIARI PER POTER FARE CENTRO. IL NOSTRO OBIETTIVO È QUELLO DI SUPPORTARE L'IMPREDITORE PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI SUOI OBIETTIVI OLTRE CONFINE.



OGNI PROGETTO È UNA STORIA A SÈ. OGNI AZIENDA È UNICA E DIVERSA DALLE ALTRE, ANCHE SE DELLO STESSO SETTORE!

- RACCOLTA INFORMAZIONI
- VALUTAZIONE DATI
- FORMULAZIONE PIANO OPERATIVO
- DEFINIZIONE INDICATORI



- RICERCA PROSPECT
- CONTATTO E RACCOLTA RISCONTRI
- CONFRONTO SUL CAMPO
- RACCOLTA DATI E INFO



- VALUTAZIONE RISCONTRI
- VERIFICA DEL PIANO OPERATIVO
- EVENTUALI CAMBI STRATEGICI
- VALUTAZIONE INDICATORI
- VERIFICA OBIETTIVI



METTIAMO A DISPOSIZIONE LA NOSTRA ESPERIENZA PER PORTARVI A COMPETERE NEI MERCATI GLOBALI.

SIAMO A VOSTRA DISPOSIZIONE PER VALUTARE UNA POSSIBILE COLLABORAZIONE.

3 MOTIVI PER...

OH OH!!

...ESPORTARE!

- PER AUMENTARE IL BACINO DI POTENZIALI CLIENTI E IN PROSPETTIVA I FATTURATI.
- PER DIVERSIFICARE GEOGRAFICAMENTE ED AUMENTARE LA STABILITÀ DELLE VENDITE.
- PER COMPETERE SUI MERCATI GLOBALI E METTERSI ALLA PROVA.



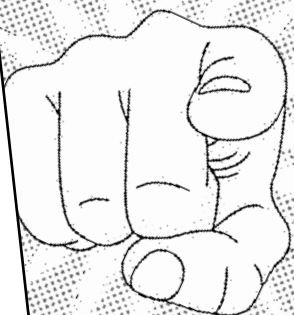
...NON ESPORTARE!

- PERCHÈ CREDETE DI RIPARARE ALL'ULTIMO AD UNA SITUAZIONE FINANZIARIA INSOSTENIBILE.
- PERCHÈ CREDETE CHE SI POSSA CRESCE SUI MERCATI ESTERI IN TEMPI BREVISSIMI.
- PERCHÈ NON SIETE COMPETITIVI SUL MERCATO LOCALE E CERCATE UN RIPIEGO.



...SCEGLIERE NOI!

- PER LA NOSTRA FOCALIZZAZIONE SUI CLIENTI (VOI).
- PER L'ESPERIENZA SPECIFICA SU EXPORT ED INTERNAZIONALIZZAZIONE.
- PER LA CHIAREZZA, LA TRASPARENZA E LA VISIONE A MEDIO E LUNGO TERMINE.



...NON SCEGLIERE NOI!

- SE CREDETE CHE PER ESPORTARE BASTI PARLARE UN PO' DI INGLESE.
- SE RITENETE CHE IL SUCCESSO NELL'EXPORT NON DIPENDA DALLA VOSTRA AZIENDA.
- SE PENSATE CHE UN CONSULENTE DEBBA LAVORARE SOLO CON PROVVIGIONI.





1 2 EXPORT SRL

*VIA CHIESA DI CAMPOCROCE 4
31021 MOGLIANO VENETO (TV)
ITALIA*

TEL. +39 041 3156120

*INFO@12EXPORT.COM
WWW.12EXPORT.COM*