ALTA FORMAZIONE

BUSINESS TO BUSINESS **SUI MERCATI ESTERI**

Un metodo per fare scelte strategiche

12-13-17 NOVEMBRE • 2020

PROGRAMMA

Export Performance Assessment. Analisi personalizzata per le aziende selezionate che consentirà di:

- confrontare, per un dato prodotto e per ciascuno dei mercati esteri serviti dall'azienda, la dinamica in valore delle sue vendite e il suo posizionamento di prezzo rispetto ai diversi paesi concorrenti;
- verificare il trend di crescita dei mercati esteri serviti e dei paesi concorrenti di riferimento;
- analizzare i prezzi medi dei concorrenti e scoprire quali sono i paesi concorrenti che riescono a spuntare maggiormente un “premium price”

L'assessment avverrà prima dell'inizio del percorso.

12 NOVEMBRE

MISURAZIONE POTENZIALITÀ MERCATI ESTERI

1) ANALISI DELL'AREA DI BUSINESS DELL'AZIENDA IN TERMINI DI OPPORTUNI E MINACCE, TRAMITE:

- analisi dell'evoluzione storica e previsiva del commercio mondiale per i prodotti (e/o nel caso di servizi: aree di applicazione) dell'azienda
- analisi dei mercati e dei paesi competitori;

2) DEFINIZIONE DI UNA GRADUATORIA POTENZIALITÀ MERCATI BASATA SU:

- indicatori settoriali ("product-specific");
- indicatori macroeconomici ("country-specific")

3) APPROFONDIMENTO MERCATI TARGET, TRAMITE:

- analisi dell'evoluzione storica e previsiva della domanda (e flussi di commercio estero) del mercato, a livello di prodotti (e/o nel caso di servizi: aree di applicazione) dell'azienda
- analisi del posizionamento in termini di quote e fasce di prezzo dei diversi paesi competitori presenti sul mercato;
- indicazioni sugli approfondimenti necessari sugli aspetti di natura amministrativa: tariffe e normative varie.

Le attività verranno realizzate tramite l'utilizzo della piattaforma ExportPlanning

13 E 17 NOVEMBRE

a) Definisci e mira il tuo obiettivo: Fotografia della situazione attuale, Analisi della presenza online, Analisi degli obiettivi desiderati, Mappa con le priorità

b) **Distinguiti dalla concorrenza:** Analisi segmenti clientel, Analisi della concorrenza. Identificazione elementi distintivi. Elaborazione strategia

c) **Fatti riconoscere e ricordare:** Elaborazione dell'essenza del Brand. Definizione dei valori del Brand. Stesura delle credenze del Brand, Elaborazione del messaggio chiave differenziante

d) **Come scrivere per farti ascoltare**: Profitable Content System, Definisci cosa e quando scrivere

e) **Strumenti e piattaforme:** Come automatizzare la comunicazione di awerness e di mantenimento rapporti con i clienti. Come si crea un processo automatico per generare clienti. Come definire i mezzi di comunicazione efficienti.

Ai contenuti teorici verrà alternato un project work

TARGET

Il corso è rivolto a **8 aziende** della provincia di Pavia che possono vantare esperienze di Business sui mercati esteri.

QUANDO E COME

12-13 - 17 novembre dalle ore 9.30 alle 13.00

Il corso si terrà in modalità webinar

ADESIONI

La partecipazione è gratuita.

Per iscriversi **CLICCA QUI** entro il 30 ottobre 2020.

Le candidature saranno esaminate da PAVIASVILUPPO che si riserva di richiedere informazioni aggiuntive ed eventualmente effettuare un colloquio conoscitivo.

Per info:
PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia
0382.393271
paviasviluppo@pv.camcom.it

Camera di Commercio
Pavia

Iniziativa gratuita a valere sui Progetti finanziati con l'aumento del 20% del diritto annuale Triennio 2020-2022 Preparazione delle PMI ad affrontare i mercati internazionali