

Market Entry Strategy



**L'ingresso in nuovi mercati
delle aziende italiane**

Chi siamo

IL NETWORK

- 1 Network dal 1999** Dotconsul Consulting Network opera sul mercato dal 1999. Un network professionale promosso e finanziato dall'UE per lo sviluppo della Società dell'Informazione (2000-2006).
- 2 Rete di consulenti** E' una rete di professionisti e consulenti, che offre a imprese ed enti una completa gamma di servizi qualificati di assistenza e consulenza globale, garantiti da un marchio di qualità.
- 3 Competenze integrate** Il network, operante su scala globale, integra e coordina varie competenze specialistiche, coniugando livello qualitativo con specializzazione nei diversi ambiti della consulenza d'impresa.
- 4 Innovazione** La strategia è basata sulla collaborazione di consulenti e professionisti e su partnership con operatori specializzati nei settori a maggiore innovazione.
- 5 Implementazione operativa** Il modello di business si basa sulla comprensione delle esigenze aziendali e sulla ricerca di soluzioni innovative per la progettazione e l'implementazione operativa.
- 6 Composizione** Il network può contare su un qualificato staff interno, oltre 150 professionisti/consulenti, partnership nei principali mercati, rapporti istituzionali in diversi paesi e referenti in organismi internazionali e nelle principali istituzioni finanziarie

I nostri servizi

L'offerta

- 1 I nostri paesi** Forniamo consulenza e servizi di supporto al processo di internazionalizzazione delle imprese sui mercati esteri
- 2 I nostri servizi** Insediamenti produttivi; assistenza import/export; ricerca partner per JV; assistenza legale, contrattuale e fiscale; costituzione e start up all'estero; innovazione e trasferimento tecnologico.
- 3 I settori seguiti** Costruzioni e sviluppo infrastrutture; moda e abbigliamento; agroalimentare; meccanica; prodotti d'arredo; energia e ambiente; reti commerciali; progetti di franchising
- 4 Greenfield** Avvio e sviluppo di nuove unità produttive con supporto alle aziende per analisi strategica, normativa e finanziaria volta all'apertura di nuovi stabilimenti industriali
- 5 Partnership** Forniamo servizi per individuare potenziali partners commerciali, industriali, scientifici e finanziari sul mercato internazionale.
- 6 Consulenza strategica** Assistiamo i clienti nel miglioramento e l'implementazione di strategie, processi e operazioni aziendali attraverso l'analisi della domanda, delle funzioni e dei servizi offerti

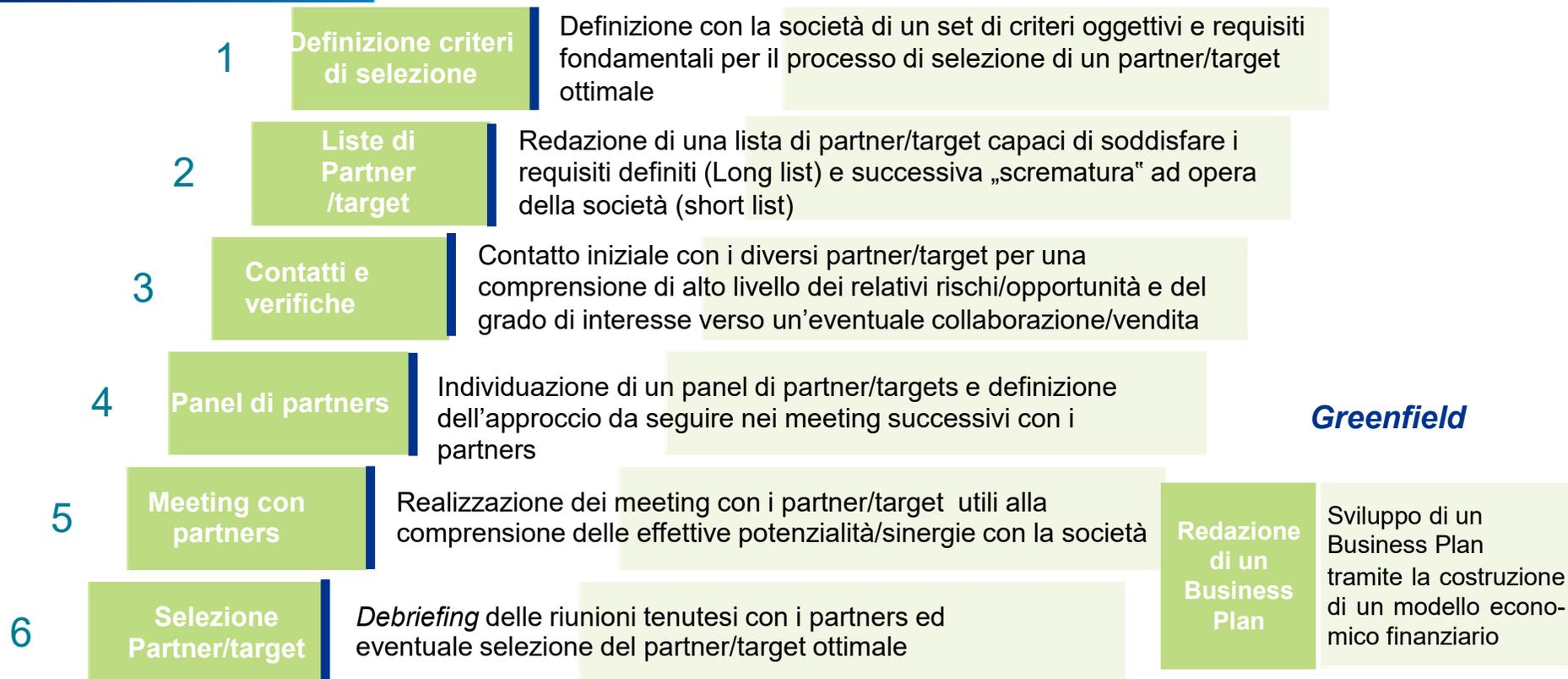
Scelta del mercato e modalità di ingresso

Le attività



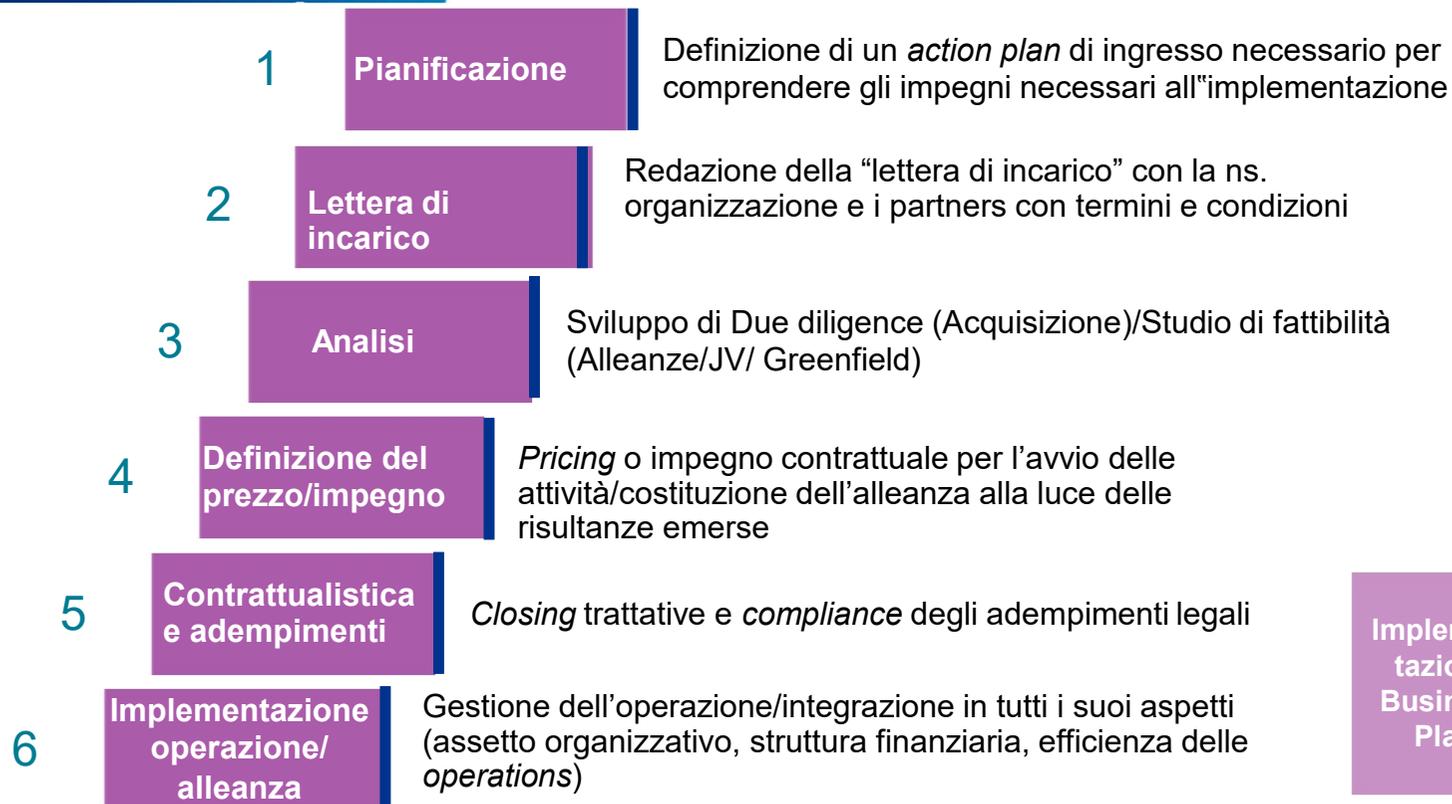
Preparazione per l'ingresso nel mercato

Le attività propedeutiche



Implementazione

Le attività successive



Greenfield

Implementazione Business Plan

Implementazione del piano: approvvigionamento, acquisto/costruzione immobili, assunzione personale, ecc.

Due Diligence





Le tempistiche medie per le singole fasi



Le 10 regole

10 consigli pratici per affrontare al meglio il processo di internazionalizzazione

Preparare accuratamente il lavoro nel paese di origine

Alcuni problemi sono tipici dei paesi in via di sviluppo – siate pragmatici

Costruire e curare rapporti con persone importanti

Dedicare al progetto le migliori risorse

Avere pazienza

Approfondire bene la conoscenza del proprio partner

Fare una accurata Due Diligence

Stipulare accordi chiari

Essere preparati "ad andarsene"

Cercare qualcuno competente di cui fidarsi