

*outsourcing export manager*

# OBIETTIVO **RUSSIA**

*Strategia e metodo per lo sviluppo di rapporti commerciali e industriali con la Federazione Russa*



## **L'internazionalizzazione, un processo di crescita aziendale articolato.**

Avviare un progetto di internazionalizzazione implica l'attuazione di metodologie complesse che necessitano un'attenta pianificazione delle attività e dell'impiego delle risorse umane nonché investimenti di rilievo (export manager, ufficio estero, contabilità internazionale, ecc).

Le dimensioni di fatturato, l'organico aziendale o la scarsa liquidità a disposizione sono fattori che costituiscono un serio ostacolo alla possibilità di sviluppare rapporti economici duraturi con l'estero precludendo buone prospettive di espansione per l'impresa.

## **Rinunciare non è la soluzione!**

L'**Outsourcing Export Manager** ha come obiettivo principale quello di favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese ed incrementare il commercio con l'estero, bypassando le difficoltà e condividendo dall'inizio obiettivi e risorse.

Nel tempo abbiamo sviluppato, e applicato, strategie che hanno tenuto conto dei mutamenti dello scenario politico - economico dei mercati offrendo performance sempre all'altezza delle aspettative delle imprese.

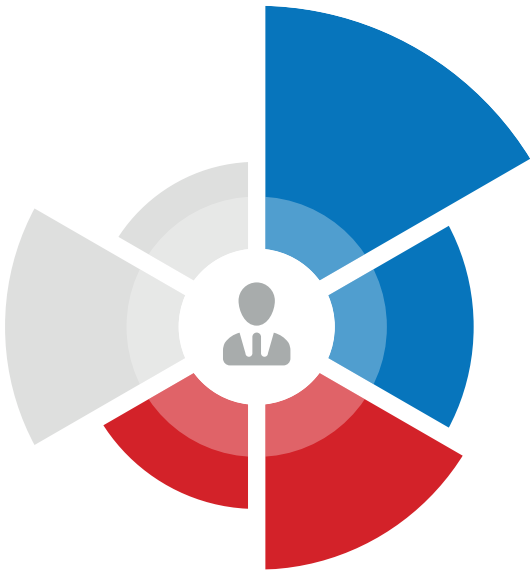
## **Il risultato? Un prodotto modulare e integrato.**

Flessibile nelle soluzioni ad impatto economico accessibile per chi non intende rinunciare alle opportunità di un mercato ad alto tasso di crescita.

E' possibile articolare progetti basati su singola attività, oppure una soluzione chiavi in mano per la gestione totale del progetto.

## **Da dove si comincia? Analisi e strategia.**

- Analisi e selezione delle aree geografiche di interesse per i specifici settori;
- Ausilio di strumenti software per l'ascolto e la successiva analisi delle conversazioni in rete per il comparto di interesse;
- Ideazione della strategia, personalizzata per ogni azienda, settore di attività e obiettivi da perseguire al fine di identificare e valutare il percorso migliore azzerando criticità e problematiche operative.



## **Generare contatti qualificati? Occorre essere conosciuti.**

Per essere conosciuti dobbiamo comunicare con il mercato. La comunicazione web è un asset per supportare l'internazionalizzazione.

- Attività di Social Media Marketing B2B e B2C sui canali utilizzati dall'utenza target per supportare il processo di internazionalizzazione;
- Progettazione e realizzazione di interfacce web moderne e completamente localizzate per il mercato russo;
- Copywriting madrelingua per la stesura e produzione di contenuti per le campagne on/offline da effettuare sul territorio;
- Interventi strutturati di web marketing e social advertise.

## **Ora che abbiamo reperito i contatti? Li sviluppiamo.**

Ci occuperemo di:

- selezionare i partner commerciali, industriali o finanziari;
- sviluppare le relazioni con gruppi industriali, Enti Istituzionali, Zone Economiche Speciali (SEZ), incubatori;
- valorizzare il know-how aziendale per la ricerca di partnership tecnologiche che facilitino l'ingresso sul mercato;
- assistenza per l'istituzione di accordi di cooperazione con centri di ricerca con l'obiettivo di progettare e realizzare nuovi prodotti da introdurre sul mercato;
- appoggiare iniziative di filiera e reti di impresa (filiera per l'internazionalizzazione) nell'approccio al mercato e nello sviluppo di progetti articolati e complessi.

*Nel farlo dovremo anche preoccuparci di:*

- garantire assistenza legale e amministrativa sia che si tratti di semplici esportazioni che in caso di costituzione di Joint Venture a capitale misto o un'operazione di M&A;
- produrre informazioni utili alla valutazione della solvibilità e informazioni commerciali e societarie dei potenziali partner;
- fornire supporto per la certificazione di prodotti, impianti e del personale per l'ottenimento della conformità e delle licenze necessarie per operare sul mercato della CIS.

## **E poi? Un pò di formazione/informazione prima di iniziare è importante.**

Organizziamo attività formative di gruppo per accrescere la conoscenza e percezione del mercato russo e delle sue potenzialità. Seminari sintetici, chiari e concreti dove si discute con la platea illustrando casi di studio reali a scopo didattico.

## Chi siamo:

### Weevo

Weevo è un'agenzia di comunicazione web specializzata nell'uso dei social media a supporto dei processi di internazionalizzazione delle imprese.

### Agenzia per la Russia

Agenzia per la Russia è una società consortile nata nel 2001, che tramite le sedi russe offre le proprie competenze alle imprese, centri di ricerca e istituzioni allo scopo di avviare partnership durature con attori locali.



#### Weevo

##### Brescia

Sede operativa c/o First Floor:  
Via Arnolfo Bellini, 9  
25077 Roè Volciano (BS)  
Tel. +39 0365 5958207

[www.weevo.it](http://www.weevo.it)  
[informazioni@weevo.it](mailto:informazioni@weevo.it)

##### Modena

Sede operativa:  
Via Nino Tavoni, 1/13  
41058 Vignola (MO)  
Tel. +39 059 762953



#### Agenzia per la Russia

Via Branze, 45  
25123 Brescia  
Tel. +39 030 6595181

[www.agenziarussia.com](http://www.agenziarussia.com)  
[info@agenziarussia.com](mailto:info@agenziarussia.com)