



Internazionalizzazione

Chi Siamo

Siamo una società di servizi specializzata in consulenza strategico-direzionale e nel processo di internazionalizzazione per le Aziende.

Eroghiamo servizi di valore reale, concreto e tangibile.

L'obiettivo è “**creare valore**” al fianco degli imprenditori, unendo alle loro conoscenze e ai loro progetti, le nostre capacità di portare soluzioni ad esigenze attuali, per il superamento delle difficoltà e il raggiungimento di ogni traguardo personale e aziendale



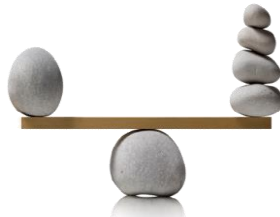
Perché Noi

GARANZIA
coerenza e verifiche



Garantiamo ad ogni partner coerenza tra obiettivi, azioni svolte e risultati attraverso la trasparenza di un metodo di collaborazione verificabile passo per passo!

VALORE
dell'equilibrio



L'efficienza e l'equilibrio di tutte le funzioni aziendali (commerciale, produttiva e di gestione) sono la garanzia di utili e solidità duraturi.

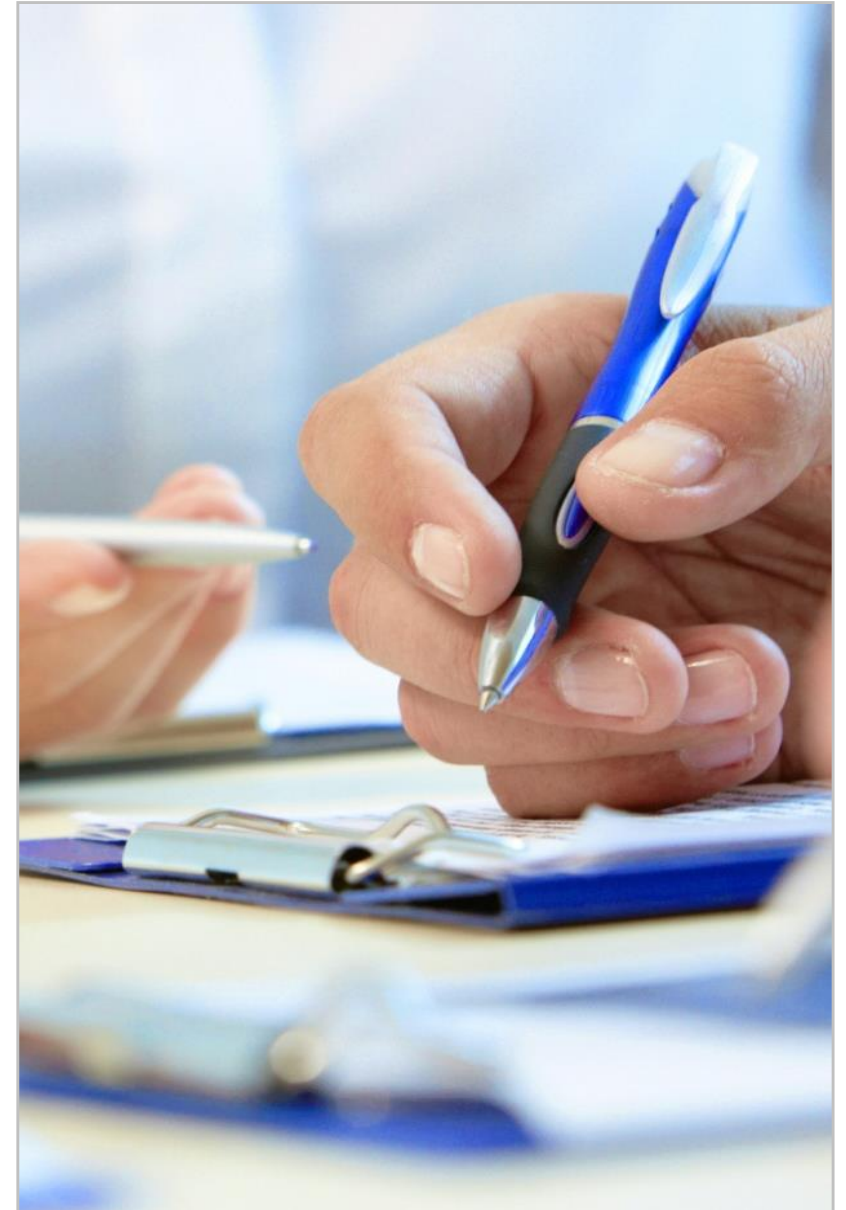
I mercati esteri

VAR offre servizi di internazionalizzazione per piccole e medie imprese sulla base di un'approfondita conoscenza del mercato che si vuole affrontare da parte di un team altamente specializzato.

Ma cosa significa internazionalizzare un'impresa?

Significa cambiare il modo di interazione nei confronti di un mercato che non ha più limiti né barriere, un mercato globale. In particolare un'impresa internazionalizzata:

- Esporta i propri prodotti all'estero;
- Acquista da fornitori esteri;
- Produce prodotti all'estero;
- Stringe alleanze con partner esteri;
- Attinge a fondi di finanziamento esteri.



Elementi distintivi di VAR

Grazie a relazioni consolidate nel tempo in numerosi mercati, noi di Var siamo in grado di dire chi sono, quanti sono e dove sono i Vostri nuovi clienti sui mercati internazionali!

- **Garantiamo incontri fisici** in loco con i potenziali clienti, precedentemente selezionati sulla base dei Vostri specifici prodotti o servizi offerti;
- Affianchiamo i nostri clienti durante tutte le fasi del lavoro, dall'accompagnamento nelle missioni all'estero, al follow-up conseguente agli incontri, alla logistica, contrattualistica, pratiche doganali ecc..
- Se non otteniamo quanto promesso, rimborsiamo i nostri clienti per il 70% degli importi versati per l'organizzazione delle missioni. (Fino ad oggi non si è mai reso necessario)!



I nostri punti di forza

Abbiamo canali consolidati in diverse aree geografiche, in particolare nelle aree:

➤ **GCC (Consiglio Cooperazione nel Golfo)**

che comprende Arabia Saudita, Barhein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman e Qatar;

➤ **ASEAN (Sud Est Asiatico)**

che comprende Filippine, Indonesia, Singapore, Thailandia Malaysia, Brunei Vietnam, Birmania, Laos e Cambogia

➤ **MENA (Medio Oriente e Nord Africa);**

➤ **CINA**

Operiamo anche all'interno della **U.E., Stati Uniti e Canada.**



Perché scegliere di internazionalizzare

L'internazionalizzazione delle PMI rappresenta una scelta di successo per tutti i settori d'impresa, in special modo grazie al Made in Italy, riconosciuto ovunque come sinonimo di qualità.

VAR è ben consapevole di quanto sia importante, ma al tempo stesso difficile, per ogni piccola e media impresa, affrontare un processo di internazionalizzazione per diventare più competitivi in un panorama globale in continua espansione.

Creatività, innovazione e un piano ben strutturato, grazie all'intervento di uno staff altamente specializzato, sono le carte vincenti per distinguersi in un oceano di proposte provenienti da ogni parte del mondo.

Avere il proprio ruolo sul mercato internazionale è, di conseguenza, fondamentale.

I primi passi

La consulenza messa a punto da **VAR** nell'ambito dell'internazionalizzazione delle PMI è la strada vincente per potersi posizionare in maniera decisa sui più importanti mercati internazionali.

L'expertise dei consulenti **VAR** è il faro che consentirà all'impresa di salpare verso il successo all'estero, partendo da una conoscenza estremamente raffinata del processo di internazionalizzazione.

In particolare, sarà di primaria importanza lo studio del mercato che si vuole affrontare, del target di riferimento e dei punti di forza e debolezza dell'azienda in relazione a quel particolare mercato.



VISIONE AZIONE RISOLUZIONE

Sviluppo Commercio Estero



- Business planning: dinamiche e analisi del mercato;
- Identificazione dei potenziali clienti e/o canali distributivi;
- Definizione degli obiettivi a breve, medio e lungo termine;
- Realizzazione del piano marketing e vendite;
- Analisi dei prodotti e dei prezzi nei mercati esteri con definizione di un listino export;
- Supporto sulla logistica e sui pagamenti;

Possiamo agire come ufficio estero dell'azienda rappresentata, incluse le visite a clienti/fornitori e la partecipazione a fiere nazionali ed internazionali.

Benefici derivanti dal progetto Internazionalizzazione:

- Ottimizzazione delle risorse aziendali senza dover assumere nuovo personale;
- Strategia export strutturata;
- Risultati concreti e misurabili;



Sviluppo Commercio Estero

Come si svolge l'attività

Attività di tipo strategico:

Le attività di tipo strategico sono quelle atte a orientare il progetto, circoscriverne perimetro ed obiettivi, a definirne la misurabilità ed renderne il risultato aderente con la realtà aziendale, ad esempio:

- Analisi organizzativa aziendale ed identificazione possibili risorse e come utilizzarle;
- Selezione dei mercati ad alto potenziale;
- Valutazione delle performance sui mercati esteri e benchmark;
- Definizione strategie di entrata;
- Definizione del Piano Estero (concorrenza, canali, pricing, prodotti, promozione);
- Organizzazione di missioni commerciali mirate;
- Creazione piani marketing e pubblicitari.



Sviluppo Commercio Estero

Come si svolge l'attività

Attività di tipo operativo:

Le attività di tipo operativo sono da svolgere unitamente al team di vendita, in un'ottica di trasferimento di conoscenze e continuità e sono legate all'esecuzione di compiti quali:

- Creazione e sviluppo database dei potenziali clienti sul mercato target
- Creazione e sviluppo materiali di presentazione e contatto
- Esecuzione dei contatti e follow-up commerciale
- Definizione dell'offerta commerciale per il mercato
- Negoziazione dell'offerta commerciale, non solo in termini di pricing, ma anche in termini di resa, trasporto e condizioni di pagamento
- Accompagnamento nelle missioni per fornire tutto il supporto necessario;
- Identificazione e partecipazioni alle Fiere di settore sia nazionali che estere.



Sviluppo Commercio Estero

Come si svolge l'attività

Attività complementari specialistiche:

Vi sono inoltre molte attività ulteriori che rientrano a pieno titolo nel capitolo dell'internazionalizzazione. Sono attività che coinvolgono direttamente aree che spesso, nelle PMI sono vacanti o comunque accorpate alla direzione generale, ad esempio:

- Pianificazione del servizio logistico
- Copertura e finanziamento delle esportazioni
- Definizione ed utilizzo degli strumenti di pagamento internazionale
- Assicurazione del credito e copertura dei rischi (cambio, controparte, performance,...)
- Supporto strategico, legale ed operativo per Investimenti Diretti Esteri (Acquisizioni, Start-up, Joint Venture, Franchising..)



VISIONE AZIONE RISOLUZIONE