

CRIBISexport

BUSINESS SENZA CONFINI.

Marco Cherubini

Business Development Manager Centro Sud

DIGITALIZZAZIONE ED INTERNAZIONALIZZAZIONE

L'EXPORT NON SI IMPROVISA.

Lo sapevi che...?

460 miliardi € Valore export

ca. 20% PIL

220 mila Aziende export



Lo sapevi che...?



The screenshot shows the MF Milano Finanza website interface. At the top, there are navigation links for 'Accedi', 'Registrali', and 'Abbonati'. Below that, the date 'Mercoledì 11 Dicembre 2019 - Ore 17:55' is displayed. The main navigation bar includes categories like 'Home', 'Economie', 'Italia', 'Europa', 'Mondo', 'MF Dow Jones', 'Mercati', 'MF AM Italia', 'Strumenti & Analisi', 'In Gestione', 'Tecnologia', 'Lifestyle', and 'Investimenti Personali'. A secondary navigation bar lists various market sectors. The main content area features a 'NEWS' section with a date and time stamp '28/11/2019 16:36'. The headline of the article is 'CALDISSIME' followed by 'Cribis, il 70% dell'export italiano è concentrato in cinque regioni'. A sub-headline below it states: 'Il 70% delle aziende esportatrici è concentrato in Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte e Toscana, da dove si esportano merci per un valore pari ai 3/4 del totale nazionale. E Milano vale il 15% dell'export italiano'.

Istat conferma crescita export regioni


Lazio e Toscana fra le regioni più attive nell'export - Nei primi nove mesi dell'anno, tra le regioni più dinamiche all'export su base annua, si segnalano Lazio (+21,4%) e Toscana (+17,1%), seguite da Puglia (+9%), Campania (+7,9%) ed Emilia-Romagna (+4,8%). Diversamente, si registrano ampi segnali negativi per Calabria (-22%), Basilicata (-19,4%) e Sicilia (-15,8%). Nell'analisi provinciale dell'export, si segnalano le performance positive di Firenze, Latina, Arezzo, Milano, Bologna, Roma e Frosinone.


Lazio e Toscana fra le regioni più attive nell'export - Nei primi nove mesi dell'anno, tra le regioni più dinamiche all'export su base annua, si segnalano Lazio (+21,4%) e Toscana (+17,1%), seguite **da Puglia (+9%)**, Campania (+7,9%) ed Emilia-Romagna (+4,8%).


Lo Studio rivela come il 60% delle aziende esportatrici abbia fatturato in crescita mentre per quel che concerne la dimensione delle imprese oltre la metà (51,5%) è costituita da microimprese (4,8% del fatturato nazionale estero).


Sei davvero pronto per l'estero?

 Hai in mano le carte giuste per portare la tua azienda nel mondo?

 Sai già qual è il miglior Paese per esportare il tuo prodotto?

 Conosci i mercati che offrono le migliori opportunità?

 Vuoi individuare lead qualificati e distributori in tutto il mondo?

 Vuoi raggiungere i referenti più indicati per avviare una trattativa?

 Vuoi gestire il rischio commerciale e di credito?

Export: quali sono le difficoltà?



 **Comprendere** i propri **punti di forza e aree di miglioramento**



 **Individuare** i **mercati** realmente **profittevoli**



 **Conoscere** **partner commerciali affidabili**



 **Trovare** **opportunità commerciali realmente profittevoli**



 **Valutare** **clienti, distributori e importatori esteri**



 **Raggiungere** i **giusti referenti** per avviare una trattativa

CRIBIS Export: i 5 servizi per lo sviluppo del business all'estero



Autovalutazione



BE GLOBAL:

Strumento di **autovalutazione** della situazione dell'azienda rispetto alle variabili critiche del processo di Internazionalizzazione delle PMI.

Mercati



DRIVER:

Rapporto sulla **potenzialità dei prodotti d'interesse nei mercati internazionali.**

Ricerca Nuovi Clienti



RICERCA NUOVI CLIENTI:

Ampia gamma di servizi per **identificare nuovi clienti**, qualificare i lead e ricercare Distributori, Importatori e Clienti nel mondo.

Rischio di Credito



RISCHIO DI CREDITO:

Business report e servizi di monitoraggio sui tuoi clienti in tutto il mondo.

Consulenza



CONSULENZA:

Consulenza personalizzata per supportare l'azienda nel processo di Internazionalizzazione.



Autovalutazione: BE GLOBAL

BE GLOBAL ti aiuta a valutare preventivamente il **livello di adeguatezza** e di **preparazione** delle diverse **funzioni aziendali** rispetto alla volontà di collocarti sui mercati internazionali.

Gli step:

1



Questionario di Autovalutazione su variabili qualitative aziendali

2



Definizione Score BE GLOBAL

3



Valutazione finale con un analista dedicato



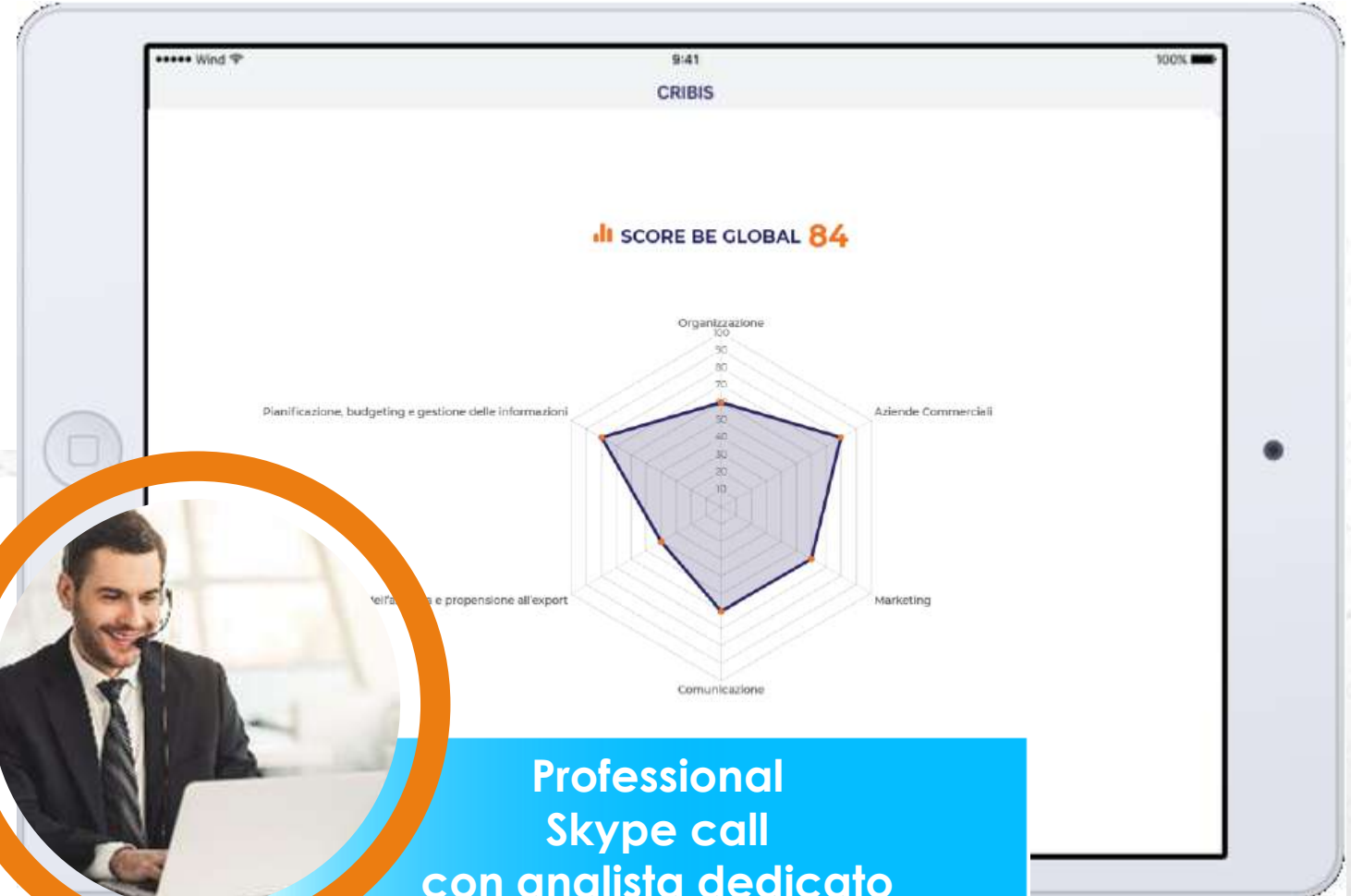
...a cui seguono delle **valutazioni finali** in base al punteggio raggiunto: emergeranno i **potenziali interventi migliorativi** per prepararti a intraprendere un percorso di internalizzazione strutturato



In più avrai **a disposizione uno Specialist** per approfondire i punti di maggiore interesse per te!



**Professional
Skype call
con analista dedicato**





Mercati: DRIVER

DRIVER ti aiuta a **scegliere i mercati esteri** su cui impostare il tuo processo di espansione internazionale: un rapporto sulla potenzialità dei prodotti di interesse nei mercati in tutto il mondo.



 **Analisi mirata sui mercati esteri** in relazione ai prodotti selezionati e ai paesi concorrenti



 Quadro relativamente a:

- ✓ **Stima della domanda di mercato** relativa al prodotto selezionato sui mercati esteri
- ✓ **Quote di mercato** dell'Italia e dei principali Paesi Competitor
- ✓ **Classificazione dei mercati** in base a trend di crescita e attrattività per le aziende italiane



Mercati: DRIVER

Per ciascun prodotto, attraverso il codice doganale, viene restituito un **report con un'analisi di mercato del prodotto**.

- ✓ **Identificati** i mercati potenzialmente più attraenti e accessibili.
- ✓ **Analizzata** la concorrenza considerando lo stato di salute dei competitor
- ✓ **Approfondite** alcune caratteristiche strutturali dei mercati nei paesi di maggior interesse, per valutarne la concreta possibilità di entrata.

- ✓ **Analisi dei principali Mercati Potenziali**
- ✓ **Trend di crescita ed eventuali criticità**
- ✓ **Scheda Paese**



**Professional
Skype call
con analista dedicato che ti aiuterà a
comprendere meglio il report**



Ricerca Nuovi Clienti

Grazie al più ampio patrimonio informativo sulle aziende estere disponibile sul mercato, **CRIBIS** ti fornisce un'ampia gamma di servizi per **identificare nuovi clienti, qualificare i lead e ricercare Distributori, Importatori e Clienti nel mondo.**



D&B Hoovers

Strumento di Sales Acceleration per **sviluppare il business all'estero.** Grazie alla tecnologia e al patrimonio informativo di Dun & Bradstreet, avrai accesso a informazioni commerciali aggiornate su aziende di tutto il mondo.

CRIBISQL

Lead qualificati per migliorare l'efficacia delle tue attività commerciali e di marketing. Raccoglie tutte le informazioni di cui hai bisogno per **identificare i tuoi prospect** e **segmentare la base clienti** secondo i criteri che contano di più per il tuo business.

Ricerca
Distributori

Individua potenziali distributori dei tuoi prodotti all'estero e ti **organizza la missione commerciale** fino al momento dell'appuntamento.



Ricerca Nuovi Clienti: D&B Hoovers

D&B Hoovers

D&B Hoovers è lo strumento di **sales acceleration** dedicato ai commerciali di aziende che operano su mercati esteri.

Avere **liste** di prospect altamente **segmentate** e sempre **aggiornate**

Informarsi sulle **aziende interessanti**

Individuare la **persona più utile da contattare**

Avere **informazioni sulla persona** per contattarla con informazioni rilevanti

Gli **strumenti di Sales Acceleration** permettono ai team Marketing e Vendite di far crescere il business offrendo loro dati precisi e informazioni di contesto.



Ricerca Nuovi Clienti: il servizio di Qualifica Commerciale

CRIBISQL



È un'attività di **contatto telefonico professionale** volta a:

➤ **Creare opportunità di contatto commerciale**

→ es: «È interessato a un incontro con il nostro responsabile vendite?»

➤ **Verificare e aggiornare dati esistenti**

→ es: «Mi conferma che il vostro responsabile acquisti è il Signor Rossi?»

➤ **Raccogliere e integrare nuove informazioni**

→ es: «Nei vostri impianti usate macchinari di tipo XY per tagliare il metallo?»



Ricerca Nuovi Clienti: il servizio di Ricerca Distributori

Ricerca Distributori



È il servizio che trova per te **da 4 a 8 potenziali distributori** in un paese estero a tua scelta e fissa con loro un appuntamento presso una fiera, o organizza una vera e propria **missione commerciale** in loco.

- *Seleziona le aziende distributrici più adatte*
- *Ottiene il loro interesse*
- *Fissa appuntamenti commerciali*
- *Fornisce tutte le informazioni necessarie per pianificare la trasferta*



Rischio di Credito

Per il successo della tua attività all'estero è importante avere accesso a **informazioni complete e precise su paesi, aziende e mercati.**

CRIBIS è partner del Dun & Bradstreet Worldwide Network, l'alleanza strategica stipulata tra D&B, leader mondiale nelle business information, e i migliori provider locali di business information.



CRIBIS ti offre informazioni aggiornate su **milioni di aziende**



CRIBIS ti permette di accedere con gli indirizzi globali del **Dun & Bradstreet** alla **compilazione**



CRIBIS ti offre la possibilità di **valutare il rischio** dei tuoi operando





Consulenza Operativa

Per concludere l'intero flusso, tramite partner specializzati, CRIBIS mette a disposizione una **consulenza operativa** per supportarti nel processo di Internazionalizzazione.



Potrai richiedere maggiori informazioni sui **servizi di consulenza operativa per l'Internazionalizzazione** (es. analisi di mercato più approfondite, temporary export manager, ecc.)

L'EXPORT NON SI IMPROVISA



Non tutti i Paesi sono giusti per i tuoi prodotti e **Cribis Export** lo sa.
Affidati ai nostri professionisti per lo sviluppo e la crescita della tua impresa all'estero, in tutte le sue fasi.