

DALL'ANALISI DI MERCATO ALLA GESTIONE DELLA TRATTATIVA

COME COSTRUIRE UNA STRATEGIA
DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
ORIENTATA AI RISULTATI?



ANALISI
DI MERCATO



SCELTA
DEI MERCATI



STRATEGIA
COMMERCIALE



TRATTATIVA
E RELAZIONI



RISULTATI
E CRESCITA

I VANTAGGI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE



NUOVI MERCATI, NUOVE OPPORTUNITÀ

ELEMENTI CARDINE DI UN PIANO EXPORT

- 1. Analisi del contesto aziendale**
- 2. Analisi dei competitor nazionali ed esteri**
- 3. Analisi dei mercati obiettivo**
- 4. Elaborazione della Strategia**
- 5. Fase Operativa**

1. ANALISI DEL CONTESTO AZIENDALE

I PRODOTTI

PRODOTTI ATTUALI ?		PRODOTTI CORRELATI E COMPLEMENTARI ?		PRODOTTI DI CONCORRENZA INDIRETTA ?	
TOT. PRODOTTI		FATTURATO TOTALE	QUOTA TOTALE		
3		€ 11.415.960,00	100,00%	+ AGGIUNGI	
Carica immagine	Piatti pronti convenzionali e free-from	Fatturato € 7.991.172,00	Quota 70%	Liv. importanza ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	👁 🗑
	Pesto e salse	Fatturato € 2.283.192,00	Quota 20%	Liv. importanza ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	👁 🗑
	Pasta fresca	Fatturato € 1.141.596,00	Quota 10%	Liv. importanza ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	👁 🗑

1. ANALISI DEL CONTESTO AZIENDALE

I MERCATI

MERCATI ATTUALI ?			MERCATI DESIDERATI ?		
TOT. MERCATI	FATTURATO TOTALE	QUOTA TOTALE	+ AGGIUNGI		
5	€ 11.415.960,00	100,00%			
 Italia	Fatturato € 10.959.321,60	Quota 96%	Liv. importanza 		
 Regno Unito	Fatturato € 342.478,80	Quota 3%	Liv. importanza 		
 Germania	Fatturato € 45.663,84	Quota 0,4%	Liv. importanza 		
 Spagna	Fatturato € 34.247,88	Quota 0,3%	Liv. importanza 		
 Danimarca	Fatturato € 34.247,88	Quota 0,3%	Liv. importanza 		

1. ANALISI DEL CONTESTO AZIENDALE

I CANALI

CANALI ATTUALI 		CANALI DESIDERATI 		PARAMETRI TARGET 	
TOT. CANALI/SPECIFICHE	FATTURATO TOTALE	QUOTA TOTALE		 AGGIUNGI	
2	€ 11.415.960,00	100,00%			
	Distributore Horeca	Fatturato € 4.566.384,00	Quota 40%	Anagrafiche di riferimento 1 italia, 1 estero	 
	Distributore GDO	Fatturato € 6.849.576,00	Quota 60%	Anagrafiche di riferimento 1 italia, 0 estero	 

2. ANALISI DEI COMPETITOR



Dati di fatturato
nazionale ed estero



Mercati di presenza
accertati



Canali distributivi
adottati

2. ANALISI DEI COMPETITOR

Azienda	Fatturato Azienda	Fatturato Export	Quota Export [%]	N.ro Paesi Export
● CONCORRENTE 1	36.500.000	15.000.000	41%	56
● CONCORRENTE 2	55.000.000	40.000.000	73%	64
● CONCORRENTE 3	106.000.000	90.000.000	85%	89
● CONCORRENTE 4	44.000.000	30.000.000	68%	59
● CONCORRENTE 5	75.000.000	50.000.000	67%	92

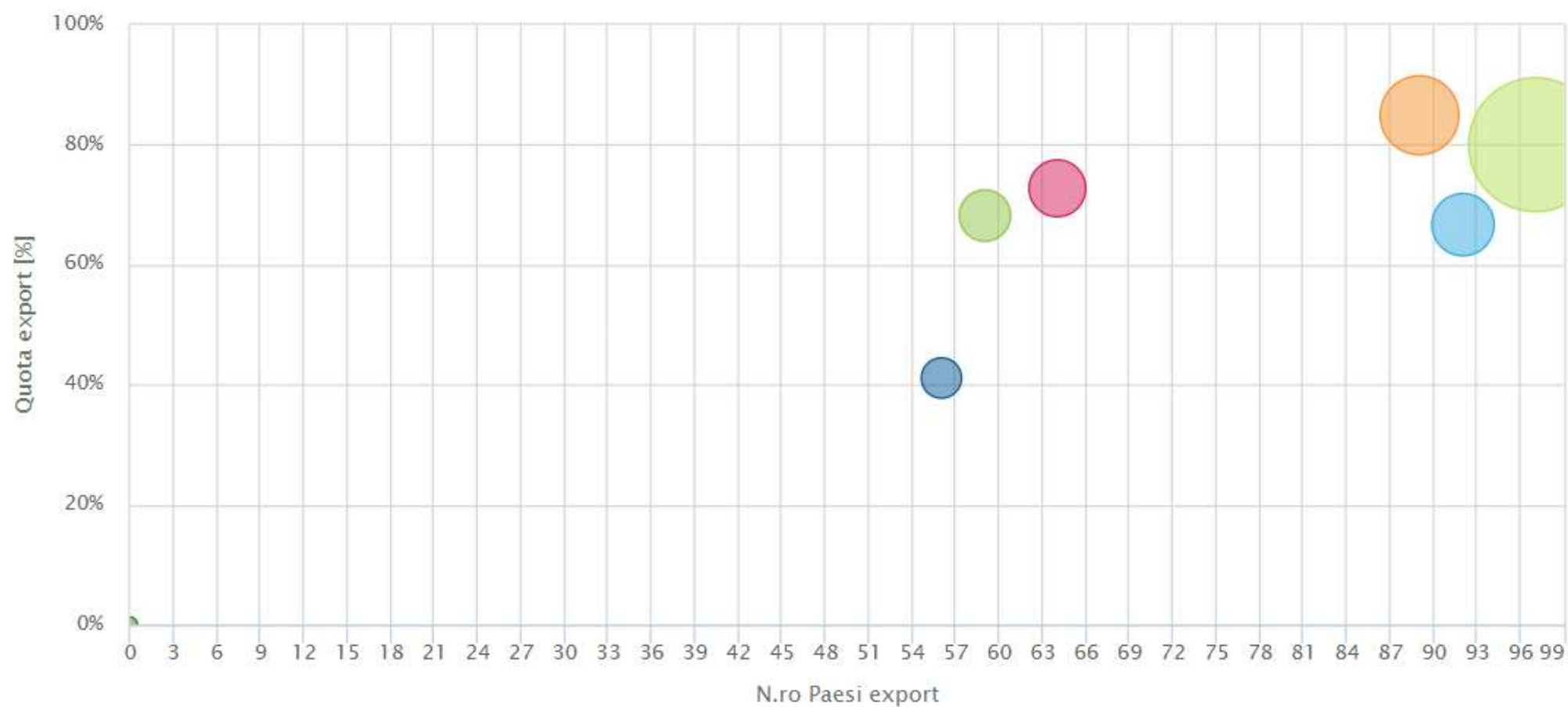
VALUTAZIONE DEL TEMPORARY EXPORT SPECIALIST

I competitor presentano tutti almeno il 40% di quota export e una presenza in almeno 50 Paesi. Sarà determinate l'analisi dei dati di interscambio per definire i mercati target.



2. ANALISI DEI COMPETITOR

ORIENTAMENTO ALL'EXPORT



3. ANALISI DEI MERCATI

NOMENCLATURA COMBINATA (NC8) E ANALISI DI INTERSCAMBIO DOGANALE

ES: **22042166** Vini prodotti in Toscana, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15 % vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)

		Interscambio IT/M.do Cod.22042166					
	Mercato	Saldo		Proc. x 1000 ab		Trend [%]	
1	Stati Uniti d'America	223.427.151	1	689,60	12	-8,74	66
2	Germania	65.512.603	2	811,58	11	-12,17	73
3	Canada	57.379.160	3	1.622,58	5	-18,23	82
4	Svizzera	41.271.565	4	5.045,86	1	-1,35	55
5	Regno Unito	32.562.040	5	505,38	17	-14,36	77
6	Francia	22.016.810	6	329,41	22	-17,94	81
7	Giappone	14.573.341	7	115,02	33	-9,78	67
8	Danimarca	12.450.800	8	2.225,83	2	-3,63	57
9	Paesi Bassi	11.612.923	9	682,43	13	3,26	49
10	Belgio	10.636.993	10	932,33	8	2,67	50
11	Cina	9.701.739	11	7,06	73	-42,65	97
12	Svezia	8.620.799	12	872,50	9	1,47	51

3. ANALISI DEI MERCATI

MERCATI OBIETTIVO

	PESO	CANADA	SVIZZERA	CINA	GERMANIA	DANIMARCA	FRANCIA	REGNO UNITO	GIAPPONE	COREA DEL SUD	STATI UNITI D'AMERICA
INDICI DI INTERSCAMBIO IT/M.DO											
Saldo	30	2,51	1,98	0,48	3,22	0,56	1,01	1,57	0,69	0,27	10,00
Procapite	10	2,93	10,00	0,01	1,65	4,13	0,63	1,01	0,23	0,22	1,28
Trend	10	0,00	0,97	10,00	1,11	7,34	1,75	5,74	7,21	5,84	4,41
INDICI PAESE											
Indice di appetibilità macroeconomica	10	7,78	10,00	6,23	8,11	7,85	7,14	7,15	6,55	6,38	9,65
Rischio Paese	10	10,00	10,00	8,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Dimensione	20	0,26	0,06	10,00	0,59	0,04	0,49	0,47	0,92	0,37	2,36
Vicinanza geografica	10	4,00	10,00	4,00	10,00	10,00	10,00	9,00	4,00	4,00	4,00
PUNTEGGI TOTALI											
	100	30,47	43,00	38,73	45,68	39,92	32,01	34,94	30,60	27,08	57,69
MEDIA PONDERATA											
		3,27	4,70	4,97	4,17	4,11	3,35	3,85	3,19	2,80	6,40
MERCATI OBIETTIVO											
		CANADA	SVIZZERA	CINA	GERMANIA	DANIMARCA	FRANCIA	REGNO UNITO	GIAPPONE	COREA DEL SUD	STATI UNITI D'AMERICA

4. DEFINIZIONE DELLA STRATEGIA

Sulla base delle valutazioni precedenti, viene delineata la strategia generale orientata alle vendite, declinandola su tre livelli:



PRODOTTO DI RIFERIMENTO

1°  VINO SFUSO E IN BOTTIGLIA

Caratteristiche attuali:

- Quota di fatturato: **100%**
- Prodotto già esportato: **No**
- Liv. importanza per il Cliente: **10**

MERCATO OBIETTIVO

1°  Stati Uniti d'America

Primi 3 indici del Mercato:

1° indice

Interscambio
IT/M.do:
Saldo

2°
indice

Rischio
Paese

3° indice

Indice di
appetibilità
macroeconomica

ALTRI MERCATI OBIETTIVO

2°  Germania

CANALE PRESCELTO

1°  Importatore: Vini

Statistiche di presenza:

- canale desiderato dall'Azienda
- anagrafiche accertate nell'analisi SPV: 21

5. FASE OPERATIVA



5. FASE OPERATIVA

RICERCA DEI PROSPECT

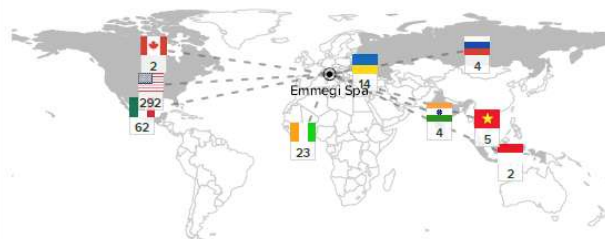
- **BANCHE DATI ONLINE**
- **PROFILAZIONE SUI CANALI DI DISTRIBUZIONE E SUI MERCATI DI INTERESSE**
- **FIERE DI SETTORE E ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA**
- **INFORMAZIONI DA CLIENTI E OPERATORI DI SETTORE**

5. FASE OPERATIVA

BANCHE DATI ONLINE

157	ITALFOODS INC	27.497
158	BARBERO	2.659
159	PASTRY PRODUCTS 	2.659
160	BARBERO DAVIDE S R L	1.171
161	CHOCOLATE PASTRY PRODUCTS 	621
162	PASTRY PRODUCTS 	550
163	BAULI S P A	2.667
164	PASTRY AND PASTRY PRODUCTS 	1.864
165	PASTRY PRODUCTS BISCUITS 	803
166	BONOMI S P A	17.128
167	MACAROONS PUFF PASTRY GLAZED P PASTRY SUGAR 	17.128
168	BUSSY SRL	293
169	PASTRY PRODUCTS WAFERS 	293
170	D T S DOLCIARIA SRL	956
171	PASTRY PRODUCTS 	956
172	DE MORI SRL	153
173	PASTRY PRODUCTS 	153
174	FRANTOI CUTRERA SRL	499
175	BAKED SWEET CHRISTMAST PANPRIMO WITH EXTRA 	499
176	INDUSTRIA DOLCIARIA PIETRO MASINI S	1.721
177	PASTRY PRODUCTS, CANTUCCINI 	1.721
178	RINATI SRL	
179	PASTRY PRODUCTS BRIGIDINI 	
180	INTERSTATE WAREHOUSING	
181	MESADA INTERNATIONAL TRADE	
182	ARTE BIANCA SRL	
183	CRUSTAWAY WHITE BREAD,CRUSTAWAY V	
184	FOOD INNOVATIONS	

Top Customer Countries



Customer	Customer Share	Shipments	Total value of Shipments	No. of HS-Codes
1 Fom USA 1065 Medina Rd #800, Medina, OH 44256, USA	46.3%	176	—	6
2 Fom Aluminium Machines Pvt. Ltd.	12.9%	49	USD 2,454,308	22
3 Fom Aluminium Machines Pvt. Ltd. No. 963Rd Phase Peenya Industrial Estate Bangalore Pin-560058	4.7%	18	USD 984,056	32
4 ООО Фимтек 644047, Омская Обл., г. Омск, Ул. Чернышевского, Д. 21	3.4%	13	USD 914,069	21
5 DCM Shriram Industries Ltd. 5th Floor, Kancherjunga Bldg, Barakhamba Rd, New Delhi, 110001, India	2.9%	11	USD 805,276	6
6 Estructuras De Aluminio SA Estrusa Guayaquil	1.3%	5	USD 13,495	1
7 ООО Фаворит Пласт 353177, Краснодарский Край, Кореновский Район, Ст-Ца Платиновская, Ул. Калинин	1.3%	5	USD 594,391	14
8 ООО Фимтек	1.1%	4	USD 600,680	12
9 Sisra Llp	1.1%	4	USD 179,076	3
10 Comercializadora Acerium, S.A. de C.V. Carretera Irapueto Abasco KM 1 Col. Purisma Del Jardin SN 36820 Irapueto Guanajuato MX	0.8%	3	—	1
11 Праг Дніпровський Завод Алюмаш 49000 М Дніпро Вул Берегова 139	0.8%	3	USD 7,960	5
12 M K K Ventures (India) Llp	0.8%	3	USD 755,326	5
13 Тов М-Групи Лтд 04212, М.Київ, Україна Вул. Маршала Тимошенка, 6.9	0.8%	3	USD 1,738	3
14 Ortram Aluminum Systems Corp. Carretera 156 KM 17.7 Bo.Honduras, Sedor El Porton Barranquitas PR 00794 Mnn	0.5%	2	—	0
15 Пн Вкф Меблеви Технології Україна 04080 Місто Київ Вулиця Фрунзе Будинок 102	0.5%	2	USD 79,362	2
16 Hindalco Industries Ltd. Century Bhaven, Dr. Annie Besant Rd,Worli, Mumbai, Maharashtra, 400025, India	0.5%	2	USD 97,467	4
17 Aki-Wind Architectural Pvt.Ltd. 16, Muncipal Shopping Centre, Miha Nagar, Link Road, Goregaon W, Mumbai, Maharashtra	0.5%	2	USD 735,230	1
18 Nuevosol Energy Pvt. Ltd. No. 8-3-833/15, F No. 353, Plot No. 15 Kamalapurli Cly, Sri Nagar Cly Post, Hyderabad, Ap.	0.5%	2	USD 122,981	2
19 Тоо Комбінат Світлопрозорчастих Конструкцій Г. Алматы, Алатауский Район Мкр. Алабас, Ул.7, Дом 142/41	0.5%	2	USD 1,221	1

Customer Countries

Click country name to reveal top customers from each country.
Click number of shipments to show shipments from selected country.

Country	Customers Count	Shipments	Share
1 United States of America	3	292	70.2%
2 Mexico	5	62	14.9%
3 Cote D'Ivoire	3	23	5.5%
4 Ukraine	2	14	3.4%
5 Viet Nam	5	5	1.2%
6 India	3	4	1.0%
7 Russian Federation	4	4	1.0%
8 Canada	1	2	0.5%
9 Indonesia	2	2	0.5%
10 Unknown Country, Company Identified	5	8	1.9%
10 Countries	33	416	100%

5. FASE OPERATIVA

PROFILAZIONE SUI CANALI DI DISTRIBUZIONE

Es: Lanificio Faisa <https://faisa.it/agenti/>

NEL MONDO

GIAPPONE

MURAMATSU & CO.,LTD
Mr. Kuroki
Tel - +81(6) 6228 0173
kuroki@muramatsu-shoji.jp

POLONIA

Grażyna Walarowska
Tel - +48 500241678
rozamunde.fabrics@yahoo.pl

KOREA

DOW
Tel - 0082-2-5544654
dowcorp15@naver.com

BELGIO-OLANDA

LA TISSOTHEQUE
Tel - 0032-2-3440803
info@latissotheque.be

DANIMARCA

LEMICHE
Tel - 0045-8-6829755
anette@lemcheco.com

REGNO UNITO

GILLTEX & CO
Tel - +44 2074 905500
gigliola@gilltex.com
paul@gilltex.com

GERMANIA

LOOM SEVEN GMBH
Tel - +49 (0) 89 15 89 05 480
oliver.schnitzler@loomseven.com
ilaria.pretto@loomseven.com

FRANCIA

GFC - Mr Thomas
Tel - 0033-140410143
Cell - 0033-609202690
gfc.thomas@orange.fr

SPAGNA

SERVATEX - Aldo Lisinicchia
Tel - 0034-932310533
aldo@servatex.com
imma@servatex.com

TURCHIA

FIT Mumessillik
Hale Akinci
Tel - 0090 212 347 55 27
Fax - 0090 212 274 56 10
hale.akinci@fittextiles.com

PORTOGALLO

EUROLOPES
Tel - 0035-1223710027
eurolopes@eurolopes.pt

SVEZIA

MALIN LINDMARK
Tel - +46 72 300 29 37
lindmark.agentur@gmail.com

5. FASE OPERATIVA

PROFILAZIONE SUI MERCATI DI INTERESSE

Es: ricerca di parole chiave in lingua

Google search results for "Gemüse in Öl peperlizia ponti".

rosso fine food srl
https://www.rossofinefood.com > ... · Traduci questa pagina
EINGELEGTES IN ÖL UND ESSIG
Carbone Pomodorini Gialli Semisecchi Vaso Vetro 950 g | Kategorie **GEMÜSE IN ÖL ... Ponti**
Peperlizia Insalata per riso il gusto dell'estate...

italiangourmet.de
https://italiangourmet.de > pont... · Traduci questa pagina
Ponti Peperlizia Insalata per Riso Reissalat Salatsoße 350g
ZUTATEN: **Gemüse** in veränderlichen Anteilen (Paprika*, Artischocken, Gurken, grüne Oliven, Karotten, Kapern, Erbsen, schwarze Oliven) 54 %, Wasser, ...
4,23 €

Cibo Nobile
https://cibo-nobile.de > products · Traduci questa pagina
Ponti Peperlizia - Insalata Per Riso - Reissalat Topping
Das Insalata per Riso **Peperlizia** ist ein feiner Mix aus verschiedenstem **Gemüse** speziell für Reissalate. Einfach das Insalata per Riso **Peperlizia** unter den ...
2,89 €

Google search results for "zöldségek olajban peperlizia ponti".

eMAG
https://www.emag.hu > vegyes... · Traduci questa pagina
Vegyes zöldség rizssalátához, Ponti Peperlizia, 350g
Kész zöldségkeverék, főtt rizzsel kombinálva. Tetszés szerint tojással, tonhalral, kolbással gazdagítható étel. Gyorsan elkészíthető, tápláló és ízletes nyári ...
1.818,00 HUF

olaszbolt
https://www.olaszbolt.hu > zolds... · Traduci questa pagina
Berni Condiriso leggero 300g
Összetevők: **zöldségek** különböző arányban (paprika, kukorica, sárgarépa, nameko tokegomba, uborka, zöld olívbogyó, édeskömény, fehérrépa, zöldborsó, ...

5. FASE OPERATIVA

FIERE DI SETTORE

Es: ricerca su Exhibitor List della Fiera Bauma «drilling rigs»

bauma

April 7–13, 2025 | Messe München

Home

Exhibitors & Products

Floor plan

Products/Projects

Job corner

My bauma

Login

DE EN

Q

>

Searchresults for "drilling rigs"

You will find your hit list below. Use the filter criteria below to mimit your search results in a targeted and meaningful way.

Exhibitors & Brands (219)

Products (76)

Persons (37)

Press information (13)

Jobs (0)

Product groups

Key topics

Adress data

219 results

Score

List as PDF

List as Excel

add all

Woltman Piling & Drilling Rigs

The Netherlands

FN.719/1

Prime Drilling GmbH

Germany

FN.620/10

ADLER

ADLER Arbeitsmaschinen GmbH & Co. KG

Germany

The broad range of our rigs and variety of configurations allows you to specify your own customized...

My favorites (0)

bauma, Munich, April 7-13, 2025

VISIT bauma

bauma

bauma, Munich,

5. FASE OPERATIVA

CRM E SVILUPPO COMMERCIALE

The screenshot displays the SPACE CRM interface. The top navigation bar includes the 'SPACE' logo, a search bar, and various utility icons. The main interface is divided into several sections:

- Area di Lavoro:** Contains tabs for 'Comm. Servizi' and 'PHARMATEAM S.R.L. ...'.
- Buyers (1):** A list of buyers, currently showing Daniela Cusnir, direttore, with contact information (Email: daniela@nosugarshop.ro, Cellulare: ...).
- Opportunità (0):** A section for sales opportunities, currently empty.
- Commissa:** A section for commissions, currently showing 'PHARMATEAM S.R.L. | 2022-0218'.
- Dati identificativi:** A section for identifying data, including fields for Account (Nosugarshop.ro), Canale (Distributore), Specifica (Integratori e alimentazione per sportivi), Nazione (Romania), Stato / Provincia, and Agente di Riferimento.
- Stato Corrente:** A section for current status, including fields for Status corrente (Cliente Attivo), Motivazione status | Note, and Buyer Rif.to.
- Timeline:** A central section showing a timeline of activities. It includes a 'Responso' button and a 'Filtri' section. The timeline is organized by month and year, showing activities from October 2025 to May 2025.
- Note (0):** A section for notes, currently empty.

The timeline activities are as follows:

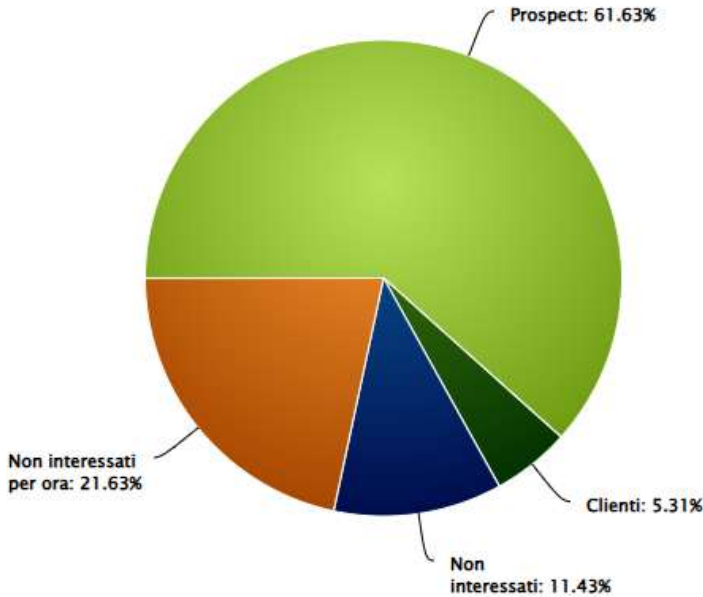
- ottobre • 2025:** 'Ci risentiamo, mando i listini perché po...' (2 ott)
- luglio • 2025:** 'Vedo che hanno 1200€ in carrello. Riscr...' (10 lug)
- maggio • 2025:** 'Inviato accesso al B2B in attesa...' (5 mag)

The timeline also includes a message: 'Nessuna attività da mostrare. Inizia inviando un messaggio email, pianificando un'operazione o eseguendo altre azioni.'

Non solo un programma ma una filosofia

5. FASE OPERATIVA

GESTIONE E MONITORAGGIO DEI CONTATTI



Mercati	Quota di attività	
 Grecia	9 %	
 Francia	9 %	
 Germania	7 %	
 Spagna	7 %	
 Romania	5 %	
 Altri Mercati	62 %	

Totale Contatti lavorati da inizio progetto:

		245	
	Prospect:		
	Nominativi "caldi" (interessati al prodotto) attualmente in lavorazione, spesso destinatari di offerte attualmente pendenti.	151	61,63 %
	Clienti acquisiti:		
	Nominativi che hanno prodotto ordini.	13	5,31 %
	Non interessati per ora:		
	Nominativi che hanno manifestato vero interesse al prodotto, ma che per vari motivi rimandano a situazioni future.	53	21,63 %
	Non interessati:		
	Nominativi che non hanno manifestato alcun interesse al prodotto o offerta.	28	11,43 %

COLD CALL

L'INIZIO DI OGNI RELAZIONE

- RICERCA E SELEZIONE DI NUOVI MERCATI E CLIENTI
- CONTATTO DIRETTO E PRESENTAZIONE AZIENDA
- ASCOLTO, QUALIFICA E CREAZIONE DI INTERESSE
- FOLLOW UP E COSTRUZIONE DI RELAZIONI DI VALORE

TARGET MARKET

GERMANY
FRANCE
UNITED STATES
SPAIN
POLAND
UAE

BUSINESS DEVELOPMENT

TRASFORMARE LE OPPORTUNITÀ IN PARTNERSHIP



“ Non vendo solo prodotti.
Costruisco ponti tra la mia azienda
e il mondo. ”

FIERE INTERNAZIONALI

DOVE LE RELAZIONI DIVENTANO OPPORTUNITÀ REALI

- ITALIAN EXCELLENCE
- QUALITY
INNOVATION
RELIABILITY
- VISIBILITÀ DEL BRAND
 - INCONTRI MIRATI E QUALIFICATI
 - PRESENTAZIONE PRODOTTI E SOLUZIONI
 - COSTRUZIONE DI FIDUCIA E CREDIBILITÀ
 - NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS



VISIONE GLOBALE



DETERMINAZIONE
E PERSISTENZA



RISULTATI CONCRETI,
CRESCITA SOSTENIBILE

GRAZIE!

EVA LUGNAN
evalugnan@gmail.com
329 2555497