



Aziende di Successo

# PROGETTO SVILUPPO EXPORT

- IL PRIMO PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE, STUDIATO SU MISURA DELLE PMI CHE VOGLIONO VENDERE ALL'ESTERO.
- UN PERCORSO DELLA DURATA DI TRE ANNI, CON POSSIBILITÀ DI FINANZIAMENTO A TASSO ZERO.
- IL PRODOTTO PIÙ STRUTTURATO E COMPLETO A SOSTEGNO DELL'EXPORT DELLE AZIENDE MADE IN ITALY.





# GLOBALI SI DIVENTA!

Co.Mark è una S.p.A. leader nei servizi di Temporary Export Management per l'internazionalizzazione delle Micro, Piccole, Medie e Grandi Imprese Made in Italy.

L'Headquarter di Co.Mark si trova a Bergamo, nel polo dell'innovazione Parco Scientifico e Tecnologico Kilometro Rosso e annovera 180 collaboratori.

Il servizio di ricerca di nuovi clienti e sviluppo di reti commerciali in Italia e all'estero è affidato a un team di **130 TES® (Temporary Export Specialist®)**, che operano su tutto il territorio nazionale.

Dall'esperienza Co.Mark in quasi vent'anni di supporto operativo e concreto all'export delle aziende italiane, nasce oggi **Progetto Sviluppo Export**.



# PROGETTO SVILUPPO EXPORT

## LA PIÙ GRANDE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA E DI BUSINESS PER LE AZIENDE ITALIANE

Per le imprese italiane che puntano a un'affermazione concreta sui mercati esteri, Co.Mark offre un percorso di internazionalizzazione unico e ad alto valore aggiunto, perché completo e strutturato.

**In 3 anni, attraverso step precisi e misurabili, Co.Mark porta l'azienda verso l'obiettivo di sviluppare le vendite e il fatturato estero**, attraverso la creazione e la gestione di rapporti con i buyer e i potenziali clienti di tutto il mondo.

Un approccio innovativo che mira a risultati concreti basati sull'azione immediata: impostazione della strategia di export, sviluppo delle vendite e trasferimento in azienda di strumenti e metodo per un export progressivamente autonomo.



# I VANTAGGI DI ESPORTARE CON CO.MARK

## ESPERIENZA E COMPETENZA

Co.Mark è la società leader nei servizi di Temporary Export Management con più di 800 aziende clienti che esportano con noi.

## STRUMENTI E METODO

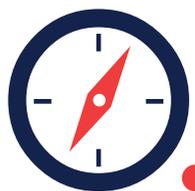
Co.Mark si avvale dell'utilizzo di strumenti informatici costantemente aggiornati e di software web-based di nostra proprietà intellettuale, che razionalizzano tutto il processo di avviamento e di gestione delle attività di Temporary Export Management, creando standard efficaci e di alto livello.

## QUALITÀ DEL PROGETTO

- Partiamo da un'accurata analisi della tua azienda incrociando le tue variabili con le informazioni di mercato, per fornirti una strategia di export su misura: scelta dei migliori mercati target e dei canali di distribuzione ideali.
- Lavoriamo direttamente in azienda al fianco del cliente, iniziando da subito l'attività di vendita e puntando ad esiti reali e concreti.
- Grazie alla nostra rete di 130 TES® che lavorano nelle aziende di tutta Italia, sfruttiamo gli effetti vincenti dell'outsourcing raccogliendo e condividendo nuove opportunità di business.

## FORMAZIONE

Mentre opera nella ricerca di nuovi clienti e nello sviluppo di nuovi mercati, il Temporary Export Specialist® Co.Mark trasferisce all'azienda cliente competenze e know-how tramite una "formazione on the job", allo scopo di favorire l'accrescimento delle capacità manageriali per l'export dell'impresa.



SVILUPPO ESTERO:

# UN PERCORSO COMPLETO PER UN EXPORT EFFICACE

- **1° ANNO** DOVE ANDARE, COME ANDARCI?
- **2° ANNO** CONSOLIDAMENTO DEL METODO E SVILUPPO DELLE VENDITE
- **3° ANNO** SVILUPPO E FORMAZIONE PER UN EXPORT AUTONOMO

# 1° ANNO DOVE ANDARE, COME ANDARCI?

## VALUTAZIONE DELL'INDICE DI ESPORTABILITÀ AZIENDA (IEA)

Per consentire una prima valutazione delle potenzialità di export. L'indice di esportabilità è calcolato sulla base di un modello statistico che nasce dalla decennale esperienza di Co.Mark in ambito internazionalizzazione.

1. IEA

## SCHEDA DI PRIMA VALUTAZIONE EXPORT (SPVE) PER LA DEFINIZIONE DI UNA PRIMA STRATEGIA DI EXPORT

Individuazione dei mercati obiettivo e dei canali di distribuzione ideali e analisi dei competitor di riferimento.

3. SPVE

## SCHEDA TECNICA (ST) PER LA DEFINIZIONE DEGLI ELEMENTI A SUPPORTO DELL'ATTIVITÀ DI TES®

5. ST

## CREAZIONE DI UN REPORT DI AVANZAMENTO PERIODICO (RAP) SU BASE SEMESTRALE

Per l'analisi delle prime attività di Temporary Export Management, contenente: dimensionamento, posizionamento, quote competitor sui mercati approcciati ed eventuali azioni correttive.

7. RAP

## ANALISI DEL CONTESTO DI EXPORT ATTUALE DELL'AZIENDA ATTRAVERSO IL RAPPORTO INFORMATIVO (RI)

Una scheda dettagliata dell'azienda contenente: descrizione dei prodotti, organizzazione attuale delle vendite, strategie adottate, fatturato, canali di distribuzione utilizzati, mercati di presenza attuali e mercati desiderati, concorrenti di riferimento nazionali ed esteri.

2. RI

## CONDIVISIONE DELL'IMPOSTAZIONE STRATEGICA CON L'AZIENDA CLIENTE

4.

## SVILUPPO DELLA FASE COMMERCIALE ATTRAVERSO L'ATTIVITÀ DI TES®

Prevede la costruzione di un database di potenziali clienti/distributori, avvio di contatti commerciali diretti, raccolta delle informazioni di mercato e delle prime offerte commerciali e ordini.

6.

## AVVIO DI UNA SECONDA FASE COMMERCIALE, IMPLEMENTATA E OTTIMIZZATA

8.

# 2° ANNO SVILUPPO DELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE

## SVILUPPO DELL'AZIONE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Per consolidare la presenza sui mercati già coperti (in termini geografici, di prodotto e di canale) ed esplorare nuovi mercati potenziali.

1.

## FOLLOW-UP DEI CONTATTI AVVIATI E CONTINUA RICERCA DI NUOVE CONTROPARTI PER LO SVILUPPO DELLE VENDITE

2.

## CREAZIONE DI UN SECONDO REPORT DI AVANZAMENTO PERIODICO (RAP)

3. 2° RAP

## FARE MARKETING MENTRE SI VENDE

L'approccio di Co.Mark alla vendita nei mercati internazionali è **concreto e orientato ai risultati**. Dopo una prima fase di analisi e di sviluppo della strategia di azione (scelta dei mercati e dei canali), il TES® Co.Mark inizia da subito l'attività di vendita. Mentre il TES è impegnato nelle trattative commerciali, raccoglie informazioni di mercato che lo aiutano nella ridefinizione del piano di azione: la strategia si **perfeziona step by step direttamente sul campo, mentre si vende!**

# 3° ANNO FORMAZIONE PER UN EXPORT AUTONOMO

**SVILUPPO DELLE VENDITE**  
Il TES Co.Mark prosegue  
la sua attività commerciale

1.

**TRASFERIMENTO  
DI COMPETENZE E KNOW-HOW**

Formazione del personale  
addetto alle vendite, già presente  
in azienda oppure selezionato  
da Co.Mark; la risorsa opererà  
al fianco del TES ma su mercati  
diversi, per apprendere metodo  
e strumenti finalizzati alla  
prosecuzione autonoma  
dei progetti di export.

2.

## FORMAZIONE "ON THE JOB" PER TRASFERIRE UN MODELLO VINCENTE

Mentre opera nella ricerca di nuovi clienti e nello sviluppo di nuovi mercati, il TES® trasferisce all'azienda cliente competenze e know-how. Lavorando a fianco del TES®, il personale dell'Ufficio Commerciale applica in concreto gli strumenti, il metodo e i procedimenti operativi ideati da Co.Mark in anni di esperienza nel commercio estero, senza dover interrompere le sue funzioni quotidiane e acquistando una progressiva autonomia.

# È UN PROGETTO FINANZIABILE!

A supporto delle aziende motivate allo sviluppo commerciale estero e intenzionate a cogliere le opportunità di crescita di un percorso di internazionalizzazione strutturato, Co.Mark ha reso il suo progetto finanziabile.

Le aziende interessate al finanziamento a tasso zero o a condizioni speciali, verranno indirizzate verso gli istituti bancari partner, per poter usufruire di una strategia finanziaria ad hoc a supporto del Progetto Sviluppo Export.

**RICHIEDICI TUTTE LE INFORMAZIONI!**

[CLICCA QUI](#)