



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

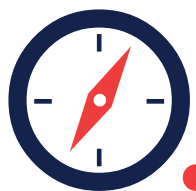
Co.Mark si avvale dell'utilizzo di strumenti informatici costantemente aggiornati e di software web-based di nostra proprietà intellettuale, che razionalizzano tutto il processo di avviamento e di gestione delle attività di Temporary Export Management, creando standard efficaci e di alto livello.

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

2. RI

3. SPVE

4.

5. ST

6.

7. RAP

8.

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.

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

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.

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.

CONDIVISIONE DELL'IMPOSTAZIONE STRATEGICA CON L'AZIENDA CLIENTE

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.

AVVIO DI UNA SECONDA FASE COMMERCIALE, IMPLEMENTATA E OTTIMIZZATA

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](#)