

# PRESENTAZIONE

**IGSLAB** CONSULTING – **KEY** CONSULTING eood



- Strategia
- Internazionalizzazione
- Sviluppo commerciale
- Marketing
- Contrattualistica internazionale
- Servizi evoluti

# CHI SIAMO

Siamo Manager con oltre 15 anni di esperienza a livello internazionale, collaborando con aziende multinazionali e società di consulenza internazionali, oltre che con aziende piccole, medie e grandi. Alcuni hanno avuto incarichi di direttore generale, amministratore delegato e socio di azienda produttrice. Tutti con laurea ed alcuni con master MBA.



Missione: **aiutare le imprese** nello sviluppo delle proprie attività in maniera sinergica e corretta, mettendo a disposizione tutti gli strumenti e le metodologie acquisite in questi anni. Supportiamo le imprese ad espandersi verso nuovi mercati e le aiutiamo ad aumentare correttamente il fatturato e l'area di sviluppo commerciale

Oltre 70 paesi monitorati e presenza territoriale su 40 paesi nei diversi settori merceologici per individuare ed adeguare le reti vendite, distributori, clienti.

Siamo attivi nel contract tra buyer ed aziende, fornendo tutta l'assistenza necessaria.

Partner delle principali istituzioni della consulenza di direzione

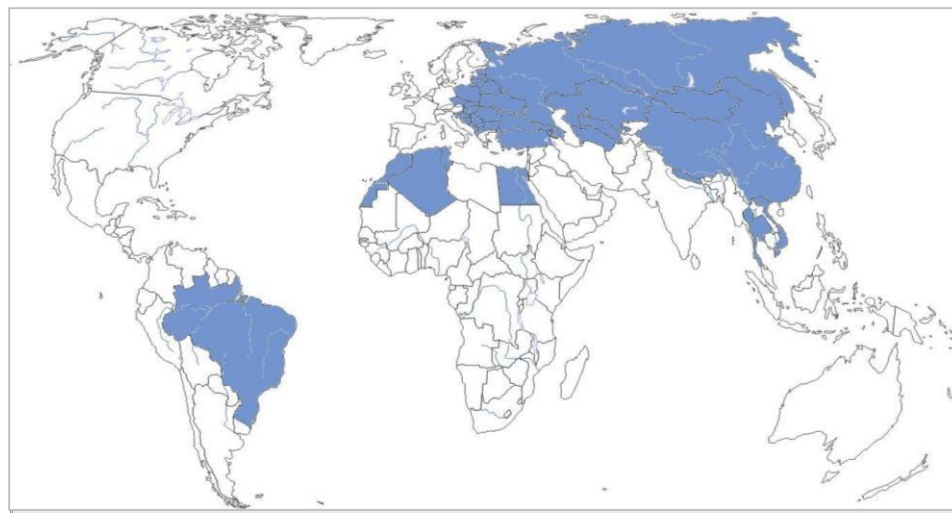
La **RETE ESTERA** è costituita da **70 specialisti**:

- **Società marketing,**
- **professionisti settoriali,**
- **agenti locali**

**In oltre 40 PAESI.**

Gli specialisti **operano e vivono sul territorio di competenza** e sono ben inseriti nella business community locale.

Si distinguono per competenza, affidabilità e stretta sinergia operativa con la sede.



## EUROPA

Germania  
Austria  
Svezia  
Danimarca  
Francia  
Spagna  
Estonia  
Lettonia  
Lituania  
Polonia  
R.Ceca  
Slovacchia  
Slovenia  
Ungheria

## SUD-EST EUROPA

Albania  
Bosnia  
Bulgaria  
Croazia  
Macedonia  
Montenegro  
Romania  
Serbia  
Turchia

## RUSSIA CSI

Fed. Russa  
Bielorussia  
Georgia  
Kazakhstan  
Armenia  
Azerbaijan  
Moldova  
Tagijkistan  
Turkmenistan  
Uzbekistan  
Ucraina

## ASIA CENTRALE

Cina  
India  
Vietnam  
Thailandia  
Mongolia  
Emirati Arabi

## AMERICA

USA  
Canada  
Messico  
Brasile  
Argentina

La Rete degli specialisti comprende anche **commercialisti e studi legali** nei Paesi, profondi conoscitori del contesto giuridico, fiscale, amministrativo locale.

Nell'economia globale di oggi,  
il mondo offre molte opportunità e richieste  
per la tua crescita commerciale... e noi...

70 specialisti e 50 agenti  
per affiancarti in 40 Paesi

... mettiamo a tua disposizione la nostra esperienza, i nostri contatti e le nostre relazioni commerciali e industriali in Italia e nei Paesi esteri per aiutarti a coglierle...

... ti proponiamo soluzioni di export personalizzate, profonda conoscenza dei mercati esteri, affiancamento nel Paese estero e in azienda...

... ti offriamo la giusta combinazione di know-how globale ed expertise locale con una rete di 70 esperti esteri in oltre 40 Paesi.

EUROPA	SUD EST EUROPA	RUSSIA CSI	ASIA CENTRALE	AMERICA
Germania	Albania	Fed. Russa	Cina	USA
Austria	Bosnia	Bielorussia	India	Canada
Svezia	Bulgaria	Georgia	Vietnam	Messico
Danimarca	Croazia	Kazakhstan	Thailandia	Brasile
Francia	Macedonia	Armenia	Mongolia	Argentina
Spagna	Montenegro	Azerbaijan	Emirati Arabi	
Estonia	Romania	Moldova		
Lettonia	Serbia	Tagikistan		
Lituania	Turchia	Ucraina		
Polonia		Uzbekistan		
R.ceca				
Slovacchia				
Slovenia				
Ungheria				

70 esperti esteri

Know-How Globale

Garanzia sovrana europea per finanziare l'export

Expertise Locale

2.100 contatti con aziende all'anno

Relazioni stabili pluriennali con numerose sedi territoriali di Confindustria

Soluzioni Personalizzate

Piani export in 4 Continenti  
Fondi europei per imprese

Finanziamenti agevolati

Affiancamento nel Paese estero e in azienda

50 agenti commerciali esteri



## FASI DELL'INSERIMENTO COMMERCIALE ESTERO

..... Con il servizio **PACCHETTO CLIENTI** puoi iniziare: avrai potenziali clienti che manifestano **interesse al prodotto, all'avvio della negoziazione e che svilupperai autonomamente**; noi presenteremo il Tuo **catalogo e la Tua offerta**, otterremo reazioni/commenti delle controparti per i **vantaggi/criticità nella collocazione** del prodotto, forniremo i profili dei referenti delle controparti interessate alla trattativa.



Potrai procedere con il programma di **INSERIMENTO COMMERCIALE PERSONALIZZATO CON MISSIONE**, che include le **azioni progressive**, dalla **verifica operativa accurata delle controparti commerciali** concretamente interessate all'avvio di rapporti commerciali con la Tua azienda, agli incontri nel Paese estero con i responsabili delle **5 migliori aziende selezionate**, presso la loro sede, con il supporto dei nostri corrispondenti.



Dopo la missione, l'inserimento commerciale prevede il **TUO DESK COMMERCIALE NEL PAESE** estero con i nostri corrispondenti / agenti locali, per **consolidare i rapporti creati e svilupparne di nuovi, presentare offerte, sollecitare risposte, sostenere le vendite**, la presenza e la promozione commerciale nel Paese.

# IL PACCHETTO CLIENTI

## PACCHETTO CLIENTI



Il “Pacchetto Clienti” permette di individuare **partner commerciali e clienti verificati che manifestano interesse alla tipologia di prodotti e all’avvio della negoziazione commerciale**; inoltre permette di ottenere **informazioni utili per collocare il prodotto** in un determinato Paese tramite interviste e verifiche sul campo.



Viene stabilito il contatto con il potenziale cliente, individuato con nome azienda, indirizzo, sito, e-mail, **telefono e nome del referente**, per la verifica e la conferma dell’interesse di avviare la collaborazione con l’azienda italiana.

Durante le interviste sul campo vengono raccolte le informazioni significative su eventuali **vantaggi e/o criticità di inserimento commerciale nel paese**

## INSERIMENTO COMMERCIALE PERSONALIZZATO

E' un **programma annuale personalizzato** di internazionalizzazione all'estero finalizzato **all'inserimento commerciale stabile in uno o più mercati esteri**, anche attraverso la **costituzione di una rete distributiva**.

- Definizione prodotti da esportare
- Scelta mercati esteri a maggiore potenziale
- Adattamento offerta ai mercati
- Brochure in lingua estera
- Video conference con corrispondente Paese



Azienda Cliente

## RICERCA CONTROPARTI E MISSIONE

- ricerca controparti (approfondimenti sulla collaborazione da una rosa di 15-20)
- analisi e verifica controparti
- presentazione azienda italiana e catalogo
- selezione almeno **5 controparti concretamente interessate alla negoziazione**
- organizzazione incontri presso sede azienda estera con corrispondenti e Paese



Igslab consulting – Key consulting

Sulla base dei risultati, si valuterà l'avviamento del **DESK COMMERCIALE**

- Assistenza conduzione e conclusione trattative
- Assistenza linguistica
- Trasmissione offerte, ordini
- Traduzioni documenti non tecnici
- Possibilità rinnovo annuale su base provvigionale



Cliente estero



## INSERIMENTO COMMERCIALE PERSONALIZZATO CON TECNICO EXPORT IN AZIENDA

IL SERVIZIO PER LE AZIENDE CHE HANNO L'ESIGENZA DI ORGANIZZARE  
L'UFFICIO EXPORT E DI SVILUPPARE LE VENDITE ALL'ESTERO



- Per rispondere **all'esigenza** del cliente di sviluppare le vendite all'estero in maniera **immediata, operativa, efficiente**
- Con un orientamento completo ai **risultati di vendita**

Le attività del **Tecnico EXPORT** saranno:

- inquadramento dei prodotti, informazioni specifiche sui Paesi, identificazione del mercato target (\* Paese Focus), identificazione di canali distributivi target,
- messa a punto della strategia di comunicazione,
- Contatto con le controparti estere selezionate con lettera di presentazione, sviluppo e mantenimento di relazioni commerciali, attività di rilevazione dei prezzi, trasmissione richieste d'offerta e preventivi ecc.
- . Approfondimenti **CON ESPERTI PAESE - TRAMITE VIDEO CONFERENCE / SKYPE.**  
ecc. - su spazi di mercato, prodotti vendibili, concorrenti, prezzi, controparti potenziali

\* **PAESE FOCUS**

Selezione di richieste di offerta e di partner che hanno manifestato **concreto interesse alla negoziazione commerciale**

# ASSISTENZA INTEGRATA FISCALE CONTRATTUALE FINANZIARIA

## Assistenza legale fiscale

Costituzione società e Joint-venture, costituzione filiali commerciali

**Contratti di agenzia, marchi, contenziosi e arbitrati,**

Realizzazione “Due Diligence” e Business Plan

Assistenza fiscale e amministrativa con commercialisti locali

## Crediti agevolati per inserimento commerciale, fattibilità, sviluppo e contributi europei per impresa

Valutazione del progetto e individuazione agevolazioni /contributi

Redazione di domande di contributo, gestione istruttoria

Consulenza indipendente e riservata

Crediti agevolati (tasso ridotto e garanzie parziali) o contributi.

- Progetti di inserimento commerciale stabile sui mercati extra UE
- Studi di fattibilità per investimenti in Paesi extra UE
- Finanziamenti con garanzia sovrana europea o italiana per lo sviluppo d'impresa (fuori , dentro UE)
- Assicurazione credito fornitore
- **FONDI STRUTTURALI EUROPEI PER IMPRESE**  
(investimenti, innovazione, formazione, Paesi UE)

# *Alcuni partner*

 informest  
CONSULTING Csil  
CENTRE FOR INDUSTRIAL STUDIES HiSkill  
upgrade your life

# SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 1

- **Strategia – Direzione Generale:**

- Riorganizzazione Aziendale
- Assessment strategico
- Analisi di scenario ed elaborazione piani a medio termine
- Definizione e sviluppo nuove strategie *go to market*
- Business planning (start up o re-vamping di iniziative esistenti)



# SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 2



- **Marketing – branding ed Analisi di mercato:**
  - Brand building & strategia di marca
  - Posizionamento / riposizionamento della marca
  - Strategia di comunicazione (packaging, brand identity, advertising, web, social network)
  - Declinazione / messa a punto del marketing mix
  - Impostazione / revisione della architettura di gamma
  - Sviluppo nuovi concetti di prodotto
  - Sistemi distributivi
  - Sistemi competitivi
  - Previsione breve / medio periodo
  - Analisi di custom satisfaction
  - Price and product test
  - Analisi di Swot
  - Marketing planning
  - Assistenza a fiere ed eventi

## SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 3

- **Commerciale – vendite:**

- Organizzazione, dimensionamento ed assessment della forza vendita
- Miglioramento delle performance di vendita
- Sviluppo di nuovi canali di vendita
- Revisione dei modelli di gestione, dei processi e degli strumenti a supporto alla vendita (di field, di front e di back office)
- Ridisegno dei sistemi di remunerazione e di incentivazione della forza vendita
- Stesura ed analisi budget



## SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 4



- **Internazionalizzazione:**
  - Assistenza per apertura nuove sedi (costituzione, scelta paesi, amministrazione, pratiche)
  - Ricerca partner e subfornitori nel paese collocato, di riferimento
  - Ricerca agenti e distributori
  - Assistenza a fiere ed eventi in loco

## SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 5



- **Information technology:**
  - Costruzione siti Web
  - Campagne Dem sem, seo, smm, social
  - E commerce
  - CRM
  - Nuove metodologie del Web



# SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 6



- **Servizi Legali, fiscali e finanziari:**
  - Contrattualistica internazionale
  - Consulenza legale specialistica
  - Supporto legale continuativo
  - Servizi Fiscali in loco
  
  - Finanziamenti Europei
  - Europrogettazione

# SERVIZI PROFESSIONALI PER IMPRESE - 7



- **Altri servizi:**
  - Registrazione marchi e loghi di imprese
  - SCM (*supply chain management*)
  - Corsi di formazione in aula di vendite, marketing e sviluppo di impresa
  - Grafica e comunicazione

# Grazie per l'attenzione !



[info@igslabconsulting.com](mailto:info@igslabconsulting.com)



[postmaster@keyconsultingbg.com](mailto:postmaster@keyconsultingbg.com)