

PROGRAMMA MERCATI ESTERI

| SERVIZI | COME EROGARLI |
|---|---|
| Opportunità commerciali mercato estero | <p>Ricerca Partner Si tratta di una ricerca clienti e partner esteri completa ed approfondita. Il servizio si compone delle seguenti attività: elenco di nominativi (massimo 15) che riguardano importatori, agenti, trading company, esportatori locali, potenziali partner commerciali ed industriali. Per questo servizio garantiamo la correttezza anagrafica e l'appartenenza merceologica ma non l'affidabilità del partner estero.</p> <p>Elenchi a maggior dettaglio merceologico I nominativi vengono selezionati sulla base di criteri di scelta più mirati e concordati con il cliente.</p> <p>Elenchi clienti esteri interessati al prodotto del cliente italiano Criteri: come sopra</p> |
| Fiere a livello mondiale | <p>Ricerca manifestazioni fieristiche ed eventi promozionali nelle varie parti del mondo. Preparazione scheda di adesione per poter partecipare alle iniziative promozionali Consulenza commerciale x stand, interpretariato, etc.</p> |
| Panorama completo dei mercati internazionali dove si presentano le condizioni più favorevoli per la vendita di merci o servizi | <p>Studio dei mercati internazionali dove si presentano le condizioni più favorevoli per vendere il prodotto o il servizio del cliente</p> |
| Servizio di promozione della azienda e dei prodotti del cliente nei mercati del mondo | <p>Il cliente potrà realizzare la sua vetrina virtuale: scegliendo tra:</p> <p>Business Directory Inserendo solo i dati anagrafici dell'azienda</p> <p>TOP Business Directory Presentando l'azienda e i prodotti, inserendo logo e foto e lanciando una vera e propria proposta d' affari. La vetrina verrà pubblicata in inglese</p> |
| | |

La Galassia dei Servizi si sta attivando in questo periodo per offrire, oltre alla consulenza, anche i servizi aggiuntivi di segreteria per le aziende che vogliono affacciarsi nel mercato mondiale:

- ◇ invio di lettera di presentazione dei prodotti della azienda italiana redatta in lingua inglese oltre che in italiano,
- ◇ invio della documentazione e/o campioni dell'azienda italiana alle imprese selezionate, con lettera di accompagnamento ed eventuale questionario;
- ◇ follow-up telefonico per verificare l'avvenuto ricevimento della documentazione inviata e per riscontrare il grado di interesse sui prodotti presentati;
- ◇ relazione finale sui risultati alle ditte committenti.

Altri servizi sono in via di sviluppo come il commercio elettronico c/o terzi.