

CONVENZIONE AICE – CROSSBRIDGE

Aice ha stipulato una convenzione con **Crossbridge** che offrirà, a condizioni agevolate, i seguenti servizi agli associati Aice:

- 1) **Assessment aziendale** (check up aziendale) presso la sede dell'azienda in cui i professionisti Crossbridge raccoglieranno le informazioni sull'organizzazione aziendale e sui prodotti offerti finalizzata ad identificare le concrete opportunità per l'azienda di sviluppare il proprio business internazionale
- 2) **Supporto di Temporary Export Manager** per supportare durante tutte le fasi del loro sviluppo di business internazionale
- 3) **Analisi e dimensionamento delle opportunità** al fine di capire quali sono le opportunità e su quali mercati a livello mondiale per lo specifico prodotto dell'azienda
- 4) **Elaborazione ed esecuzione di un Progetto Personalizzato** finalizzato ad identificare le strategie ed implementare tutte le azioni necessarie per sviluppare il proprio business.

I soci AICE godranno delle condizioni agevolate menzionate di seguito.

1) **ASSESSMENT AZIENDALE**

Crossbridge verifica insieme all'imprenditore o al management le potenzialità organizzative necessarie a supportare un processo stabile di internazionalizzazione aziendale.

Personale specializzato visiterà l'azienda per un **tempo complessivo di 2 giornate** e procederà all'indagine attraverso una metodologia proprietaria consolidata. Le aree che verranno valutate sono:

- ✓ Rete Vendite Esterna e servizio Pre-Post vendita
- ✓ Sistema informativo e controllo
- ✓ Organizzazione interna e Procedure
- ✓ Risorse umane
- ✓ Logistica
- ✓ Promozione e Comunicazione
- ✓ Finanziario e legale contrattuale
- ✓ Strategia, Pianificazione e Marketing
- ✓ Prodotto, Flessibilità produttiva, R&D
- ✓ Attitudine a Internazionalizzare e Imprenditorialità

Crossbridge produrrà un rapporto che valuterà le aree aziendali sopra menzionate proprio in relazione alla possibilità di fare business a livello internazionale.

La tariffa riservata ai soci AICE per il servizio di cui sopra è di 600€, anziché 900€, salvo verifica dei costi di trasferta alla sede dell'azienda assistita che saranno valutati ed autorizzati dall'azienda preventivamente

2) SUPPORTO DI UN TEMPORARY EXPORT MANAGER

Il servizio consiste nel fornire al cliente personale specializzato per gestire e sviluppare il processo di internazionalizzazione aziendale; un TEM qualificato seguirà le dinamiche di internazionalizzazione condivise con il cliente e occupandosi delle seguenti mansioni:

- ✓ Individuazione e studio dei mercati target
- ✓ Redazione di un piano per l'export
- ✓ Stesura di una lista, costantemente aggiornata, di contatti di potenziali clienti, distributori, terzisti e agenti
- ✓ Attività di primo contatto, follow up e sviluppo delle relazioni con i clienti esteri
- ✓ Assistenza nella redazione delle offerte commerciali
- ✓ Gestione delle richieste di preventivi e di campionature
- ✓ Trattative commerciali
- ✓ Ricerca e selezione di manifestazioni fieristiche e supporto strategico e commerciale durante l'evento
- ✓ Pianificazione di incontri b2b
- ✓ Assistenza pre e post-vendita
- ✓ Gestione e utilizzo di strumenti e canali digitali utili per interagire con gli utenti in target.

Nell'espletamento delle attività definite nel progetto di internazionalizzazione, il TEM si avvarrà eventualmente dei servizi e del supporto dei partner di Crossbridge residenti nei paesi target. Questo aggiungerà al supporto offerto all'azienda un notevole valore aggiunto derivante dalla conoscenza del mercato e delle proprie dinamiche, dall'esperienza maturata in loco e dal network relazionale esistente.

La tempistica prevista per lo sviluppo di questo progetto verrà concordata con il cliente nel corso della prima sessione di lavoro.

La tariffa riservata ai soci AICE per i servizi di cui sopra è di 450€ / giorno, anziché 600€, al netto dei costi di trasferta alla sede dell'azienda assistita che saranno valutati ed autorizzati dall'azienda preventivamente. Eventuali missioni in Italia o all'Estero saranno quantizzate separatamente

3) ANALISI E DIMENSIONAMENTO DELL'OPPORTUNITÀ A LIVELLO MONDIALE E DI SINGOLO PAESE

Crossbridge presenterà un rapporto che evidenzia il dimensionamento e l'evoluzione del commercio mondiale dello specifico prodotto, fino al dettaglio del codice doganale specifico, nel/i paese/i target.

Il **Rapporto Prodotto** evidenzierà i dati di commercio internazionale del prodotto specifico del cliente, riportando le seguenti informazioni:

- ✓ Commercio mondiale e dinamiche dei mercati dello specifico prodotto del cliente in valore, quantità e prezzi medi
- ✓ Evoluzione del commercio internazionale
- ✓ Analisi dei singoli mercati
- ✓ Analisi dell'andamento del Premium Price a livello mondiale
- ✓ Analisi dei competitor a livello mondiale

La tariffa riservata ai soci AICE per il servizio di cui sopra è di 300€, anziché 400€

Il **Rapporto Mercato** evidenzierà invece le opportunità e le dinamiche di un singolo paese target sempre in relazione al prodotto del cliente fino al dettaglio del codice doganale. Vengono riportate le seguenti informazioni:

- ✓ Il mercato di riferimento in sintesi
- ✓ Dinamica storica del mercato
- ✓ Previsioni e prospettive dell'andamento nei prossimi anni
- ✓ Analisi dell'andamento dei prezzi e del premium price
- ✓ Analisi della concorrenza

La tariffa riservata ai soci AICE per il servizio di cui sopra è di 200€, anziché 300€

4) PROGETTO PERSONALIZZATO

Attraverso un processo di 3 fasi viene concordato un progetto in funzione degli obiettivi aziendali la cui esecuzione è affidata a Crossbridge ed ai suoi partner.

Le attività principali che vengono sviluppate sono:

- ✓ Supporto al management locale per la definizione della migliore strategia di internazionalizzazione
- ✓ Definizione del modello di business
- ✓ Analisi della fattibilità degli investimenti e supporto alle problematiche relativi al processo di internazionalizzazione
- ✓ Definizione del profilo del partner commerciale da ricercare nel paese target
- ✓ Elaborazione del materiale informativo e successivo invio di tale materiale ai potenziali partner
- ✓ Verifica dell'interesse a collaborazioni commerciali con il cliente
- ✓ Organizzazione di incontri con potenziali partner con il supporto di personale locale

La tariffa riservata ai soci AICE per i servizi di cui sopra verrà definita dopo un incontro specifico con il cliente

La tempistica prevista per lo sviluppo di questo progetto verrà concordata con il cliente nel corso dell'incontro con il cliente.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Valentina Corrà Tel. 027750320/1, Email: valentina.corra@unione.milano.it