

Profilo aziendale

PROASSET

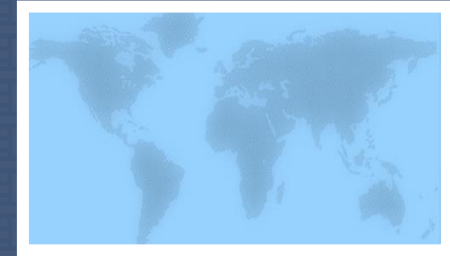
Servizi marketing commerciale

PROASSET



+39 340 610 3466 | info@proasset.it | www.proasset.it

CHI SIAMO



Supportiamo l'impresa di ogni settore e dimensione, che vuole valutare con attenzione la possibilità di entrare e competere sul mercato internazionale.

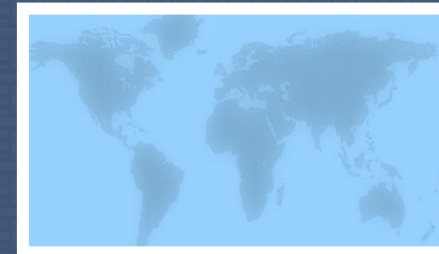
La nostra mission è di comprendere le reali esigenze dell'impresa, con l'obiettivo di supportarla efficacemente in tutte le fasi della ricerca, posizionamento e consolidamento sul mercato globale.

L'internazionalizzazione d'impresa presenta opportunità e rischi, e richiede il doveroso affidarsi all'esperienza di un partner esperto e affidabile.

Fondamentale è l'attenta definizione delle specifiche strategie di entrata sul mercato estero di riferimento, attraverso la predisposizione dei necessari rapporti con Istituzioni e Partnership locali.



SERVIZI



- Consulting
- Trade marketing
- Web designer and marketing
- Import-export intermediazione
- Impianti di sicurezza
- RAEE

I servizi sono rivolti sia al privato che alle imprese di ogni settore e dimensione, in modo particolare al settore import-export. Ci proponiamo all'impresa moderna con strumenti complementari fra di loro, con l'obiettivo di efficienza complessiva, favorendo sia l'incremento dei profitti che l'immagine aziendale. Operiamo con strumenti funzionali forniti a step, intercettando le opportunità di crescita in particolare sui nuovi mercati.



SVILUPPO RAPPORTI ESTERO



- ❑ Individuazione paesi d'interesse commerciale
- ❑ Contatto con le istituzioni e organizzazioni preposte al commercio
- ❑ Individuazione, produzione e fornitura documentazione necessaria
- ❑ Predisposizione strategia import-export
- ❑ Report sviluppo rapporti estero consegnato all'impresa Cliente
- ❑ Verifica d'incarico prosecuzione alla successiva operazione di servizio



RICERCA SELEZIONE POTENZIALI PARTNER



La selezione avviene sulla base di parametri concordati, organizzativi, produttivi, economico-finanziari, con i seguenti obiettivi:

- Identificazione e contatto potenziali Partners interessati ad incontri.
- Produzione scheda ogni singolo incontro per comprendere reali opportunità.
- Identificazione del corretto interlocutore azienda potenziale Partner.
- Presentazione del progetto e dell'offerta all'impresa Cliente.
- Raccolta interesse al progetto.
- Comprensione e predisposizione incontro di approfondimento.
- Ottenimento delle informazioni e parametri utili ad una prima valutazione.
- Report ricerca e selezione potenziali viene consegnato all'impresa Cliente.
- Verifica d'incarico prosecuzione alla successiva operazione di servizio.



INCONTRO POTENZIALI PARTNERS



Pianificare l'incontro e accompagnare il Cliente nel paese d'interesse, con l'obiettivo di facilitare il percorso d'interazione con Partner commerciali disponibili allo sviluppo business.

- ❑ Redazione scheda ad ogni incontro per comprendere le reali opportunità.
- ❑ Report dell'incontro con il Partners consegnato all'Impresa Cliente.
- ❑ Verifica d'incarico prosecuzione alla successiva fase.

Case History: incontro avvenuto presso la sede di FICCI (Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry) tra:

- Associazioni industriali locali
- Rappresentanti della delegazione d'impresa cliente
- Funzionari del Governo locale
- Esponenti dell'Ambasciata Italiana operanti e Delhi
- Aziende locali potenzialmente interessate e lo staff ProAsset



SOLUZIONI COMMERCIALI



- Rete vendita
- Partecipazione ad expo internazionali
- Eventi ad hoc di elevata risonanza mediatica
- Sito web dinamico in lingua



PROASSET

Soluzioni marketing
commerciale



PROASSET

+39 340 610 3466

info@proasset.it

www.proasset.it