

WORKSHOP
Internazionalizzare...lontano
Sicuramente IL must attuale per le imprese
Italiane
Una metodologia

ALDAI - Gruppo Geopolitica e Internazionalizzazione



Dr. Fulvio Rossi
Advisor, Business Development & Management

A chi ci rivolgiamo



- Ai colleghi che somatizzata la seria situazione attuale intendono cercare opportunità, portarle in azienda, definirle e metterle in opera!
- Agli ospiti che hanno intenzione di seguire lo stesso percorso
- A tutti coloro che, ora verificate le crescenti difficoltà dell'Europa, ascoltano l'invito che abbiamo fatto in precedenza a...buttare il cuore oltre l'ostacolo

Andiamo avanti?



- Non necessariamente. E' molto probabile che prima si debbano fare passi indietro:
- verificando l'adeguatezza della struttura aziendale a compiere i dovuti passi
- verificando le condizioni di contorno
- assumendo un atteggiamento propositivo
- cercando di immaginare da subito gli obiettivi possibili, per poi elaborarli con metodo e farli diventare concreti



Dr. Fabrizio Rossi
Advisor, Business Development & Management

Andiamo avanti?



- No. Abbiamo fatto i dovuti passi indietro? Bene. Restiamo alla base e cominciamo.....a studiare
- Chi lo fa ? Dipende dalla struttura ovviamente. Vogliamo discutere alcune possibilità?
- L'essenziale è che il deputato a tale analisi sappia come muoversi: in altre parole che conosca una metodologia valida, adattabile al modello aziendale, a condizione che non si parli solo di export ma di Internazionalizzazione



Dr. Fabio Rossi
Advisor, Business Development & Management



- Esiste una definizione? Noi ne abbiamo scelta una semplice:
 - Da Wikipedia : L'**internazionalizzazione** è un processo di adattamento di un prodotto^{*}, pensato e progettato per un mercato o un ambiente definito, ad altri mercati o ambienti, in modo particolare altre nazioni e culture.
- (*non c'è bisogno di specificare che al prodotto è aggregato un servizio)

Passo 1- Where



- Partiamo dal lavoro già fatto e stiliamo un elenco (**senza duplicazioni, N.B.**) sommando : BRIC, Next11, STIM, CIVETS, MIKT, TIMBI...and frontier.
- Individuiamo un primo paese (lavorando poi in modo sistematico e continuo
- Poi , seguiamo i suggerimenti forniti nella sessione precedente (www.aldai.it, eventi) imbastiamo una importante analisi swot

Passo 2- How to SWOT



- Raccogliamo il più ampio numero di informazioni :
- tramite siti istituzionali
- frequentando seminari dedicati (torneremo su questo argomento)
- contattando tutte gli Enti e le Istituzioni Italiane in Italia e all'estero
- contattando le CCII all'Estero , miste o private
- contattando gli equivalenti Esteri in Italia ..etc



Dr. Fabio Rossi
Advisor, Business Development & Management

Passo 3- Step Back



- Eh si, ancora. Adesso dobbiamo cominciare a formulare un action plan consistente, che coinvolge la struttura aziendale. Se questa è già preparata, sarà più facile e viceversa.
- Abbiamo deciso, ad esempio, per il Brasile. Siamo sicuri che se al nostro interno alcune persone comunicano in Inglese questo sia sufficiente?

Passo 4- And now ?



- Tutto, all'interno, è a posto.
- Cosa manca?
- Qualche suggerimento: scelto il paese o i paesi target, sono gli elementi finali che dicono se vale la pena di andarci, **oggi**
- Vediamo assieme?

Un concetto e un testimonial : i flussi di mercato che ci interessano. Antonioni, ce li spieghi?



Dr. Fabio Rossi
Advisor, Business Development & Management

Passo 5- Ready to leave



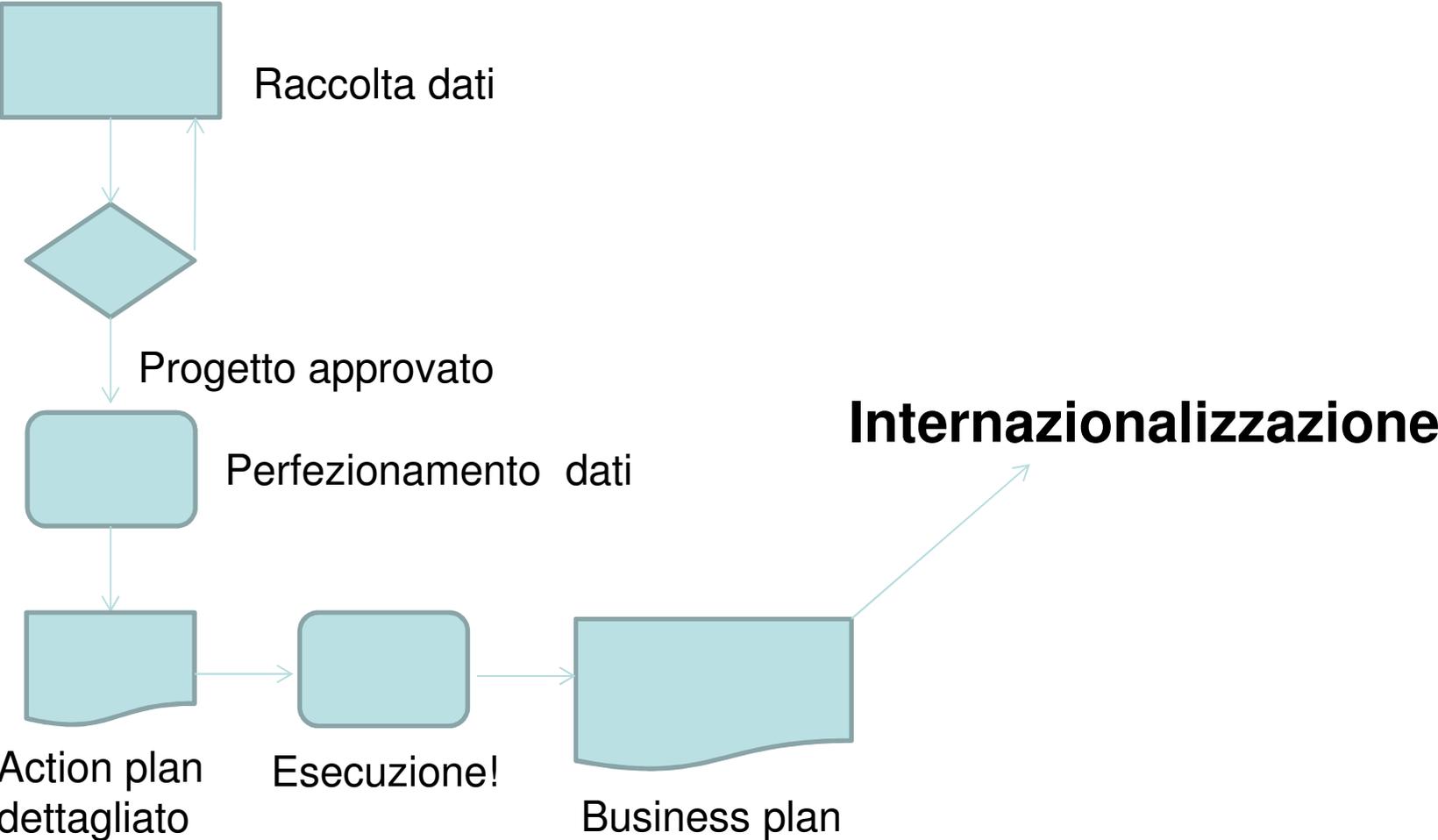
- OK. Tutto è adesso cosa facciamo?
- ANDIAMO!!!!**
- Come? In una missione di sistema vario? Organizzandoci da soli? Oppure???
- In tutti i casi, prepariamoci bene, anzi , benissimo
- E non trascuriamo di chiarire bene all'interno:.....say what!

Passo 6- On site



- Indipendentemente da come siamo andati, supponendo che il Paese non ci sia noto, cosa dobbiamo fare? In parte abbiamo già steso una «to do list» che poi va completata
- Sempre qui, cosa dobbiamo preparare per il nostro ritorno?
- Svolgiamo, e bene, questo esercizio, sia esso il prepararsi alla accusa o alla difesa!

Passo 7- Home (s)



Dr. Fabio Rossi
Advisor, Business Development & Management

Un dettaglio



- Tutti assieme abbiamo seguito un percorso che di teorico non ha assolutamente niente. E' quello seguito dalle aziende di successo
- Le grandi hanno più facilità
- Le PMI meno
- In tutti i casi **CHI** conduce le operazioni è un dirigente-manager. Sotto quale veste? E' questo il tema che verrà approfondito nella terza e ultima sessione di questa introduzione.

Conclusioni



A disposizione per tutti i chiarimenti necessari.

Grazie per l'attenzione

Fulvio Rossi

ALDAI - Gruppo Geopolitica e Internazionalizzazione

fulvio_r@hotmail.com



Dr. Fulvio Rossi
Advisor, Business Development & Management