

Servizio UFFICIO ESTERO

Ricerca e sviluppo di potenziali clienti esteri

1. INCONTRO DI FORMAZIONE e ANALISI DELLA REALTÀ AZIENDALE

Pianificazione di un primo incontro in azienda insieme al team di persone che si occuperà dello svolgimento dei contatti esteri, un incontro formativo al fine di presentare l'azienda, le produzioni realizzate e valutare il migliore approccio allo svolgimento dei contatti esteri.

2. VALUTAZIONE SUI SUPPORTI ALLA COMUNICAZIONE AZIENDALE

Al fine di poter svolgere l'attività commerciale e di promozione l'ufficio estero necessita di adeguati supporti alla comunicazione che ci consentano di poter presentare la meglio le competenze e le produzioni dell'azienda. A questo proposito saranno raccolte e valutati gli strumenti a disposizione dell'azienda attraverso i quali sarà poi sviluppata l'attività di ufficio estero.

3. RICERCA E SELEZIONE DEI POTENZIALI CLIENTI E PARTNER COMMERCIALI ESTERI

In base a quanto concordato e secondo le vostre indicazioni procederemo alla selezione dei potenziali partner commerciali secondo la definizione del profilo del partner commerciale estero ideale.

Secondo le vostre indicazioni, andremo quindi a definire, e a concordare con voi, una prima lista iniziale di potenziali partner commerciali composta da contatti selezionati operanti nei mercati esteri di vostro riferimento e verso i quali ritenete concentrare l'attività del servizio UFFICIO ESTERO.

4. SVILUPPO CONTATTI ESTERI

Al fine di svolgere l'azione di contatto in modo tale che la nostra attività appaia svolta dal vostro Ufficio Estero, sarà necessario attivare un indirizzo e-mail dedicato all'attività di contatto con cui gestiremo i contatti realizzati.

Si procederà alla fase del contatto che avverrà telefonicamente e tramite invii mailing (che vi saranno puntualmente inoltrati in copia e che potrete quindi monitorare nel suo andamento).

La lista dei nominativi si comporrà di un numero determinato di nominativi selezionati che, eventualmente, saranno reintegrati con altri nominativi ricercati, nel caso alcuni di questi esprimano, fin da subito, disinteresse o impossibilità a proseguire il contatto.

5. REPORT e INCONTRI DI AGGIORNAMENTO

Nel proseguo dello svolgimento dell'attività di contatto vi sarà inviato periodicamente il file operativo dei contatti aggiornato secondo le attività svolte e tutte le informazioni ricevute per ogni singolo contatto svolto.

Nel corso dello svolgimento dell'attività dei contatti sarà nostra cura pianificare incontri di allineamento e aggiornamento al fine di condividere con voi l'attività in corso e valutare gli eventuali e opportuni miglioramenti.