

DENOMINAZIONE IMPRESA

PAGANI EUGENIO SRL

DESCRIZIONE AZIONE REALIZZATA

(fleggare l'azione intrapresa)

internazionalizzazione inizio azione fine azione
 fiera

N.B. Per progetti d'internazionalizzazione indicare anche la data di inizio e fine dell'azione

(Max 2000 battute)

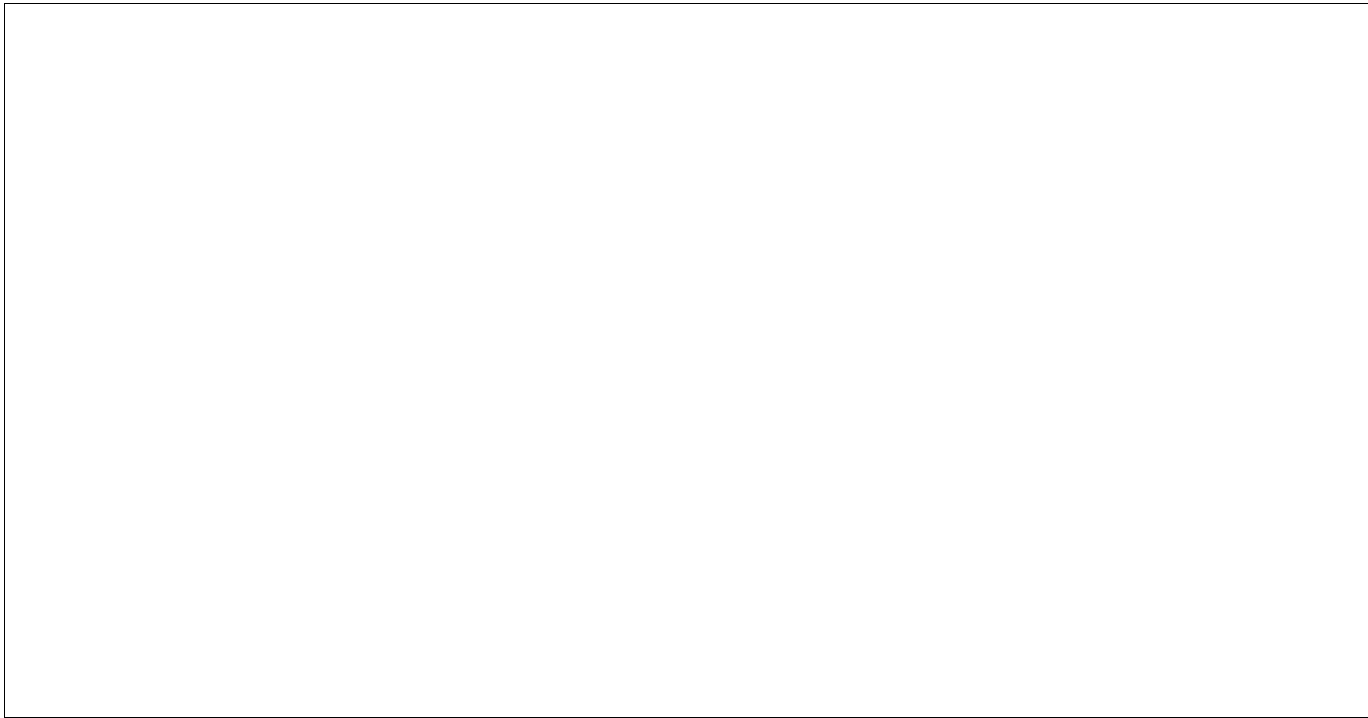
L'azienda si trova in una fase di espansione e, negli ultimi anni ha scelto di effettuare importanti investimenti, acquisendo un nuovo stabilimento produttivo a Imola, nuove attrezzature e ricercando nuovo personale. La richiesta di collaborazione parte dal presupposto di incrementare il fatturato espandendo, in particolare le aree di vendita ed il numero di clienti al di fuori dei confini nazionali.

L'azienda manifesta i propri punti di forza nella lavorazione per conto terzi di cilindri fuori standard, anche con vari tipi di lavorazioni e personalizzazioni ma può anche efficacemente fornire esclusivamente componenti o effettuare lavorazioni e manutenzioni su prodotti forniti dal cliente. Le azioni programmate nel progetto di internazionalizzazione vengono qui di seguito riassunte.

- a) Per ciò che concerne i clienti esistenti, si identifica la necessità di migliorare le relazioni, attraverso una conoscenza più approfondita della loro struttura, delle attività e delle potenzialità di collaborazione.
- b) Collegandosi a quanto sopra, si avvia un processo di rivisitazione dei numerosissimi contatti acquisiti nel tempo dall'azienda, con i quali non è stato raggiunto alcun accordo commercialmente utile. Tali clienti vengono classificati e rivalutati sulla base delle informazioni già disponibili e di quelle reperibili dalla rete.
- c) Per quanto riguarda i possibili clienti "assolutamente nuovi", si considera di concentrare l'attività sui Paesi europei, soprattutto Austria e Germania, e sui grandi mercati dell'Europa continentale.

Gli strumenti operativi principali per perseguire gli obiettivi sopraelencati sono:

- 1) Missioni commerciali che prevedano l'organizzazione di un certo numero di incontri, in un determinato Paese estero;
- 2) Ricerche meticolose sul web e generazione di database strutturati su un notevole numero di parametri e parole chiave e in varie lingue. Una volta identificata una ampia platea di possibili clienti, li si contatta e si cerca di fare la proposta più accattivante e mirata possibile, con successivi steps via e-mail e via telefono.
- 3) Identificazione di fiere alle quali partecipare come visitatori.



*firmata digitalmente
dal legale rappresentante dell'impresa*