Internazionalizzare: una necessità, oggi più che mai

scritto da Fabiana Capasso | Ottobre 8, 2020

Ridisegnare il proprio business model per proiettarsi verso nuovi mercati

In un mercato sempre più competitivo, dominato dall'incertezza e dalla necessità di creare nuove opportunità per scongiurare cali di fatturato e situazioni di stallo, molte aziende intravedono nella possibilità di esportare prodotti e servizi un'opportunità da non lasciarsi scappare.
Molte altre, che invece hanno già investito in **processi di internazionalizzazione**, hanno necessità di consolidare quanto costruito ed individuare valide alternative per gestire i processi in un momento storico che scoraggia le missioni all'estero e limita gli spostamenti e in un momento storico in cui la presenza digitale è di fondamentale importanza.
Internazionalizzare oggi non può essere considerata un'opportunità ma piuttosto una necessità per allargare i propri orizzonti e creare nuove strade per il proprio business. Come fare?
Innanzitutto è necessario analizzare la propria azienda, mettendo nero su bianco il proprio **modello di business** per cogliere punti di forza e debolezza ed individuare nuove opportunità. Solo da un'analisi accurata del proprio modello di business è possibile individuare strategie e percorsi per guidare l'innovazione.

L'export italiano ha una connotazione ancora tradizionale (offline) spesso intermediata da importatori o distributori, ma le opportunità per presentarsi all'estero in contesti sia B2B che B2C sono molteplici e vanno ponderate in base al paese e agli obiettivi prefissati ma soprattutto, vanno impostate e monitorate attraverso i canali digitali che il web mette a disposizione.
CM Advisor, in **convenzione con Confindustria**, offre una serie di servizi per l'internazionalizzazione attraverso strategie

che puntino principalmente al **Digital Marketing.** L'agenzia specializzata in strategie di marketing e servizi di comunicazione, affianca le aziende nei percorsi di digitalizzazione ed internazionalizzazione attraverso l'analisi, la pianificazione strategica, la creazione o l'adeguamento degli asset digitali (sito internet, cataloghi, presenza sui marketplaces) tarati sui mercati obiettivo, l'implementazione della strategia e il monitoraggio costante e continuo dei risultati.
Tra i servizi importanti nella fase di analisi dei mercati target Cm Advisor propone l'elaborazione del **Country Digital Profile** un documento strategico che aiuta a comprendere meglio i mercati esteri attraverso l'osservazione dei "comportamenti digitali" della popolazione e orienta l'azienda rispetto all'uso di determinati strumenti e canali per penetrarli.
L'individuazione di strategie mirate a seconda del Paese obiettivo è un perno fondamentale: tempi, canali, messaggi, prodotti e servizi non possono e non devono essere univoci per tutti i paesi. Così com'è importante un approccio che tenga conto di aspetti geopolitici e culturali.
È un percorso complesso, ricco di variabili ed ostacoli quello dell'internazionalizzazione ma oggi le aziende hanno l'opportunità di intraprendere con più serenità affidandosi ad un partner qualificato come CM Advisor e avvalendosi sia della convenzione con Confindustria che del supporto di **Sace Simest,** società che propone prodotti per finanziare, a condizioni vantaggiose, diverse attività per l'internazionalizzazione (fiere, ricerche di mercato e consulenza, e-commerce…) con importi fino a € 800.000 euro e 50% del finanziamento a fondo perduto.
Per maggiori informazioni: **https://www.cmadvisor.it/index.php/dm-export**