

DIGITAL MARKETING for EXPORT



LA STESSA STRATEGIA CON 3 MODELLI DIFFERENTI:

CM SILVER

Pensato per quelle aziende che non hanno una presenza digitale o che non l'hanno ancora adeguatamente strutturata e pianificata

CM GOLD

Pensato per quelle aziende che sono già presenti online nei mercati internazionali ma che vogliono essere supportate ed affiancate su nuovi mercati o vogliono potenziare quelli in cui sono già presenti

CM PLATINUM

Pensato per quelle aziende che hanno bisogno di essere seguite e supportate a 360° in un piano di Digital Export



LISTINO

CM SILVER

Ideazione annunci e campagna Google ads (comprensiva di credito) + ideazione e realizzazione creatività per campagna Facebook/Instagram ads (comprensiva di credito) in alternativa ideazione e realizzazione creatività per campagna LinkedIn ads (comprensiva di credito)
su area estero per n. 3 nazioni

Campagne semestrali 25.000€ **PREZZO CONVENZIONE CONFINDUSTRIA 22.000€ + iva 22%**

CM GOLD

Social media marketing per piano editoriale sui social con ideazione e realizzazione contenuti grafici e copy
+ Ideazione annunci e campagna Google ads (comprensiva di credito) + ideazione e realizzazione creatività per campagna Facebook/Instagram ads (comprensiva di credito) in alternativa ideazione e realizzazione creatività per campagna LinkedIn ads (comprensiva di credito)
su area estero per n. 3 nazioni

Piano e campagne annuali 52.000€ **PREZZO CONVENZIONE CONFINDUSTRIA 45.000€ + iva 22%**

CM PLATINUM

Piano strategico digital a 360°

Ideazione e realizzazione sito web multilingua (max 3 lingue) in alternativa ecommerce B2C e/o B2B multilingua (max 3 lingue)

+ Ideazione e realizzazione catalogo digital multilingua (max 36 pagine)

+ Ideazione annunci e campagna Google ads (comprensiva di credito) + ideazione e realizzazione creatività per campagna Facebook/Instagram ads (comprensiva di credito) in alternativa ideazione e realizzazione creatività per campagna LinkedIn ads (comprensiva di credito)

su area estero per n. 5 nazioni

+ consulenza strategica in ambito fieristico internazionale

+ servizio priority sia sulle assegnazioni che sulle liste d'attesa (in alcune fiere selezionate e tramite partner convenzionati).

+ progettazione stand (aderendo a fiere selezionate e tramite partner convenzionati).

Piano e campagne annuali 85.000€ **PREZZO CONVENZIONE CONFINDUSTRIA 75.000€ + iva 22%**

ABOUT US

Il mercato Europeo e quello mondiale stanno subendo cambiamenti improvvisi e significativi dovuti a diversi processi come la globalizzazione, l'integrazione europea, lo sviluppo delle ICT (Tecnologie dell'informazione e della comunicazione) e le crisi economiche globali. Tutti questi elementi impongono alle aziende di cambiare le loro strategie e modelli di business per affrontare al meglio le sfide imposte dalla competizione globale. Questo cambiamento diventa ancor più necessario nel caso di piccole e medie imprese, più esposte alla perdita di competitività proveniente dai cambiamenti del mercato. Le interazioni tra le aziende e gli altri attori del mercato sono considerate un fattore chiave nello sviluppo di attività di successo e al fine di evidenziare questi elementi, un chiaro modello per definire una strategia corretta.

Dal panorama attuale sta emergendo la necessità di cambiare il modo di gestire un business in maniera radicale iniziando, quindi, dalla ridefinizione del modello di business.

Una struttura corretta condurrà ad un business di successo, al contrario, modelli mentali inadatti avranno come risultato risposte inadeguate al contesto. CM advisor supporta le aziende individuando modelli di business da utilizzare come strumenti per incoraggiare cambiamenti aziendali e per adattare il business alla situazione attuale; modelli che si pongono come focus per l'innovazione, la digitalizzazione e l'internazionalizzazione delle imprese.



Nell'eterna rincorsa alla digitalizzazione, CM advisor si delinea come una guida autorevole ed etica al tempo stesso, caratterizzata da un approccio umano e confidenziale. Il suo unico obiettivo è quello di sviluppare il potenziale delle aziende attraverso strumenti digitali. In un paese come l'Italia, in cui il digital divide limita notevolmente lo sviluppo delle proprie realtà imprenditoriali, CM advisor si pone come missione quella di fornire valore e risultati lavorando al fianco delle aziende. Crede fortemente che per raggiungere il traguardo ottimale, l'unico a cui punta, sia necessario considerare le aziende che si rivolgono a CM advisor come dei partner più che dei semplici clienti, con il solo fine quello di crescere e sviluppare il loro business. CM advisor si configura come consulente attivo, propositivo e non mero esecutore di un volere che molte volte risulta essere fine a se stesso.

CM advisor mette al centro la fase di progettazione come presupposto fondamentale per dare valore alle realizzazioni. Un team eterogeneo con oltre 15 anni di esperienza e il lavoro di squadra permettono l'indipendenza del team stesso e una profonda condivisione della cultura digitale per il raggiungimento di ogni obiettivo, sia in termini di sviluppo che del rapporto agenzia - clienti.

Nel corso della sua giovane storia l'identità di CM advisor è rimasta fedele all'obiettivo prefissato del suo fondatore Rosario Corrado Mancino: dar vita ad un'agenzia di entità nazionale in grado di soddisfare tutte le esigenze di un'azienda nel mondo della comunicazione e del digitale; un'agenzia in movimento ed in costante crescita, un "faro" per orientare i clienti ed affiancarli per affrontare al meglio le sfide del futuro.

L'attuale ventaglio di servizi offerti dall'agenzia spazia dalle realizzazioni web alla sicurezza informatica, passando per la comunicazione creativa ed il web marketing per terminare con un dipartimento interno proprietario dedicato alla consulenza. CM advisor si pone dunque come consulenti unici, punto di riferimento per accompagnare gli imprenditori nel percorso di digitalizzazione ed innovazione della propria azienda, cercando di apportare valore non solo con la produzione di strumenti digitali ma soprattutto con la progettazione, la consulenza e la condivisione del sapere di CM advisor. È per questo che punta a dar vita ad un reciproco scambio di conoscenze, per costruire un team vincente e coeso il cui unico scopo sia il raggiungimento del massimo potenziale.

TEAM

Le agenzie di comunicazione sono costituite in media da 7 addetti, intesi come dipendenti, compresi il titolare e gli eventuali soci, ma esclusi gli eventuali liberi professionisti, consulenti esclusivi od occasionali.

È noto infatti come in svariati campi, soprattutto quelli in cui si richiede costantemente l'intervento di professionalità tecniche specifiche, sia comune l'impiego di liberi professionisti specializzati i quali vengono interpellati generalmente in due modi:

- secondo necessità, e cioè per singole consulenze specifiche (liberi professionisti non esclusivi), oppure
- per assumere incarichi che richiedono interventi costanti all'interno delle fasi procedurali di produzione della campagna pubblicitaria e che in genere impegnano tutto il proprio tempo a servizio di un singolo committente (liberi professionisti esclusivi).

Poter puntare su un team numeroso e organizzato, abituato a lavorare a progetti complessi mantenendo ognuno il proprio settore di competenza e affinando le proprie capacità, è la vera forza di CM advisor.

Quello a cui CM advisor punta: un'eccellenza condivisa.

Nel settore della comunicazione quel che veramente fa la differenza è l'organizzazione e l'affiatamento del team, che lavora insieme tutti i giorni, condividendo gli spazi lavorativi, grazie alla scelta di evitare collaborazioni in outsourcing.

Il team è completo con le figure di account che fanno attività di new business ma soprattutto seguono tutti i clienti nel percorso di affiancamento e consulenza.

Vista l'importanza del team, CM advisor lo tutela mettendo a disposizione vari benefit tra cui l'asilo aziendale con area ristorazione in modo da fare anche incontro con i propri figli durante la pausa pranzo.



Molto più di un consulente!

Studiamo e realizziamo una strategia commerciale e di marketing completa su misura per la tua azienda:

Un Marketing Manager esperto di comunicazione digitale che gestisce ed esegue, opera nella pratica, accanto all'imprenditore in azienda

Il Digital Marketing for Export è un servizio dedicato al marketing con elevate competenze digitali, orientato alla produzione di lead qualificate e alla conversione di contatti in vendite e clienti.

STRATEGIA

PIANIFICAZIONE E OTTIMIZZAZIONE PER IL MARKETING MIX ORIENTATO ALLA VENDITA

OUTSOURCING

AFFIANCAMENTO DIRETTO IN AZIENDA E FORMAZIONE ON THE JOB DEL PERSONALE INTERNO

RISULTATI

BIG DATA ANALYSIS PER IL MONITORAGGIO COSTANTE DELLE LEAD E DELLE VENDITE



L'export passa attraverso il digitale ma non è solo e-commerce. Il perimetro è molto più ampio

La tecnologia digitale, infatti, non ha sostituito, ma ha intensificato e trasformato i processi con cui le aziende si incontrano, si confrontano, stringono relazioni d'affari ed infine raggiungono insieme il consumatore finale.

Il digital export assume un significato differente dal web marketing internazionale e richiede un approccio strategico prima ancora che operativo, affrontando temi quali:

- l'analisi e la valutazione della maturità di un mercato nazionale sulla base dello studio del comportamento online del target;
- la scelta dei canali distributivi digitali più efficaci per affrontare con successo quel mercato (e-commerce proprietario, marketplace, presenza di prodotti e servizi all'interno dei siti e-commerce locali, piattaforma e-commerce riservata ad importatori e rivenditori, lead generation, ecc);
- la mappatura dei marketplace più diffusi nel mercato di riferimento e adeguati ad intercettare e convincere il target, non sottovalutando la forza dei marketplace verticali (quelli professionali come Alibaba o specialistici come Etsy e Tannico) rispetto al più conosciuto Amazon;
- l'accostamento alla presenza dell'azienda in Rete di un uso professionale del digitale da parte degli export manager, attraverso profili di successo, ad esempio, su LinkedIn ("social selling").



SERVICES

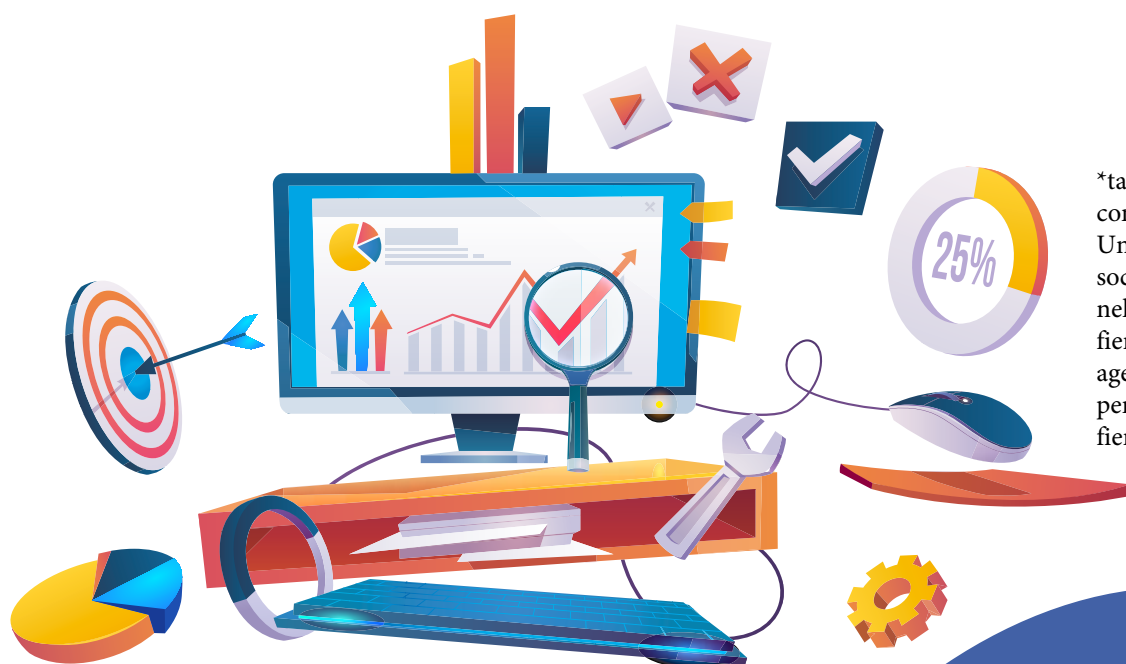
Un'analisi che cerca la prospettiva completa necessaria per guidare in un mondo digitale, basandosi su tre punti di vista del digitale: il punto di vista strategico, il punto di vista organizzativo e il punto di vista dell'innovazione.

I nostri servizi offrono una suite completa di strumenti per potenziare l'organizzazione e le opportunità da cogliere.

Questi i servizi:

- Realizzazione di website multilingue, e-commerce, piattaforme B2B;
- Realizzazione di cataloghi digitali;
- Realizzazione di piani di Digital Export e Campagne di Advertising online (Google ads, Facebook/instagram ads, LinkedIn ads ecc);

- Pianificazione e realizzazione di strategie di Content Marketing per Blog e Social Media;
- Azioni di Direct Marketing online;
- Avvio e ottimizzazione della presenza sui principali marketplace;
- Servizi di supporto e assistenza su Google Analytics e Google Search Console.
- Consulenza per la selezione di eventi e fiere all'estero*
- Realizzazione di stand e materiale promo pubblicitario.



*tale servizio è offerto in convenzione dalla Universal Marketing Srl, società specializzata nell'erogazione di servizi fieristici internazionali e agente fieristico esclusivo per l'Italia delle principali fiere internazionali.



Thank You

CM advisor srl

Comunicazioni e consulenza

Milan office: IT 20123 Milano (MI) Via Torino n.2

Headquarter: IT 84012 Angri (SA) Corso Italia n.5

London office: UK EC4A 2AB London (UK) 107 Fleet St

www.cmadvisor.it | info@cmadvisor.it

+39 02 400 31 823