

SERVIZI DI RICERCA PARTNER E SVILUPPO COMMERCIALE IN REPUBBLICA CECA



S1: DATABASE PERSONALIZZATO

Creazione elenco di operatori cechi secondo il target di interesse. Il database può prevedere un numero variabile di contatti, in base al target specifico, al settore di appartenenza e all'obiettivo assegnato. Per ogni azienda ceca inclusa nell'elenco, sarà indicato, secondo la disponibilità dei dati: ragione sociale, indirizzo fisico, sito web, telefono, email, descrizione settore di attività.

Per ulteriori informazioni sui servizi di assistenza alle imprese e per ricevere un preventivo



Václava Němcová
Servizi e Assistenza
alle Imprese
vaclava.nemcova@camic.cz
Tel.: +420 602 762 486

S2: RICERCA PARTNER COMMERCIALI

Dopo aver condiviso gli obiettivi di mercato e il profilo target degli operatori cechi, viene elaborata una rosa di potenziali partner che saranno contattati via email e telefonicamente. Ogni ricerca è gestita con un approccio individuale ed è suddivisa in tre fasi:

- Analisi del mercato di riferimento
- Individuazione delle controparti
- Contatto in lingua ceca e relativo report

Nel dettaglio, la ricerca verrà sviluppata secondo i seguenti step:

1. Compilazione del company profile da parte dell'azienda italiana
2. Verifica e condivisione del target di riferimento
3. Analisi di prefattibilità e opportunità del mercato
4. Sviluppo database settoriale secondo il target individuato
5. Condivisione del database con l'azienda italiana per approvazione della rosa
6. Raccolta materiale informativo e adattamento per il mailing in ceco alle controparti ceche
7. Call di presentazione e identificazione del giusto referente all'interno dell'azienda ceca
8. Invio del materiale di presentazione alle controparti ceche
9. Recall mirato per verifica interesse e raccolta feedback
10. Compilazione report dei contatti con i singoli feedback raccolti.

Per ogni azienda ceca inclusa nel report, sarà indicato:

- Ragione sociale, indirizzo, telefono, email, sito web
- Persona di riferimento e lingue utilizzate per le comunicazioni commerciali
- Grado di interesse rilevato e riscontro in merito all'offerta ricevuta

S3: SVILUPPO COMMERCIALE

Servizio continuativo, volto ad inserire l'azienda nel mercato ceco attraverso collaborazioni di medio e lungo periodo con partner cechi. Dopo aver condiviso gli obiettivi strategici e il profilo target degli operatori cechi, viene elaborato un piano di lavoro su base mensile o trimestrale, volto a creare un'agenda di incontri individuali con i decision maker delle aziende target.

Nel dettaglio, la ricerca verrà sviluppata secondo i seguenti step:

1. Compilazione del company profile da parte dell'azienda italiana
2. Verifica e condivisione del target di riferimento
3. Analisi di prefattibilità e opportunità del mercato
4. Definizione congiunta degli obiettivi di sviluppo commerciale da raggiungere
5. Sviluppo database settoriale secondo il target individuato
6. Condivisione del database con l'azienda italiana per approvazione della rosa
7. Raccolta materiale informativo e adattamento per il mailing in ceco alle controparti ceche
8. Call di presentazione e identificazione del giusto referente all'interno dell'azienda ceca
9. Invio del materiale di presentazione alle controparti ceche
10. Recall mirato per verifica interesse e raccolta feedback
11. Realizzazione incontri preliminari di approfondimento (online e/o personali) con gli operatori più importanti da parte del referente camerale
12. Organizzazione incontri individuali con le aziende ceche secondo un'agenda condivisa
13. Supporto linguistico e tecnico-commerciale nella trattativa
14. Gestione follow-up comunicazione con i contatti attivati

Secondo una cadenza concordata in anticipo, sarà consegnato un report sull'avanzamento dei lavori. Per ogni azienda ceca inclusa nel report, sarà indicato:

- Ragione sociale, indirizzo, telefono, email, sito web
- Persona di riferimento e lingue utilizzate per le comunicazioni commerciali
- Grado di interesse rilevato e riscontro in merito all'offerta ricevuta
- Possibilità di organizzare incontro individuale / data

Nel corso dell'attività, il nostro business support manager dedicato al servizio fornirà un affiancamento costante e il supporto commerciale/linguistico necessario alla preparazione degli incontri commerciali.

