

Da Unioncamere Emilia-Romagna uno strumento su misura per le Pmi che utilizza i Big Data

IER, una bussola per conquistare i mercati esteri

Intelligent export report individua anche i distributori locali più affidabili

L'internazionalizzazione è uno dei principali e indispensabili driver per lo sviluppo delle imprese. Non è però facile per le PMI, che spesso non hanno strutture e risorse dedicate all'esplorazione dei mercati esteri, mettere a punto una strategia efficace per conoscere il proprio posizionamento competitivo a livello globale, intercettare le aree che offrono maggiori opportunità, individuare clienti e partner giusti.

La risposta a queste domande delle imprese è **IER** - Intelligent Export Report, un servizio per l'internazionalizzazione messo a punto da **Unioncamere Emilia-Romagna**, in collaborazione con il Sistema delle Camere di commercio, in grado di fornire una mappatura puntuale e personalizzata delle opportunità di business sui mercati, attraverso l'utilizzo dei più moderni e potenti strumenti di monitoraggio statistico dei fenomeni socio-economici, i cosiddetti **Big Data**, che possono supportare le decisioni aziendali.

Intelligent Export Report è un servizio di analisi innovativo, rispetto a quelli disponibili sul mercato, impostati per macro-categorie, in grado di fornire alle PMI un orientamento strategico per strutturare percorsi personalizzati di internazionalizzazione.

E' infatti un **servizio su misura**, ritagliato sulle caratteristiche aziendali che consente di effettuare una pre-verifica sulla esportabilità, fino a un dettaglio di **cinquemila prodotti** a livello mondiale e **novemila** in ambito nazionale.

E' in grado di confrontare le **performance dell'impresa** con altre dello stesso settore merceologico sulla base di indicatori per fatturato, risultato d'esercizio, EBIT, profitto su costo del lavoro. Altri indicatori paragonano il grado di internazionalizzazione e attrazione degli investimenti esteri, lo stato di salute aziendale (solidità finanziaria), il grado di innovazione e del sistema relazionale, il livello di dinamicità e di produttività aziendale.

IER consente di **misurare l'esportabilità del prodotto**, analizzando i flussi delle esportazioni delle singole imprese concorrenti valutando, quindi, il posizionamento competitivo dell'azienda sui mercati internazionali in termini di volumi, valori, prezzi, trend delle importazioni e esportazioni.

Non meno importante il fatto che IER permette di **individuare quali sono i partner commerciali** più affidabili all'estero perché permette di ricavare schede qualificate di distributori per determinati mercati o aree di interesse, sulla base dei dati di bilancio e di altri indicatori.

Informazioni sul sito di **Unioncamere ER**, nella sezione dedicata <http://www.ucer.camcom.it/ier>, o inviando una mail di richiesta informazioni a ier@rer.camcom.it

E' disponibile una demo di prova on line