



ONEMEDIT

Onemedit

Your Mediterranean Partner

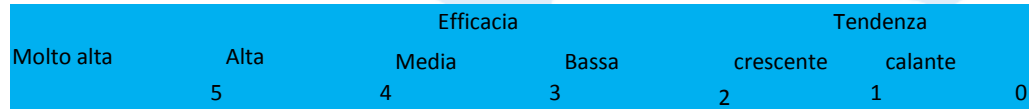
ISKANDAR



ONEMEDIT

Possibili schemi e ruoli nella commercializzazione internazionale

Senza investimento diretto							Efficacia/Tendenza
ITALIA	ESTERO						
Fornitore con comunicazione e marketing e servizi accessori alla vendita solo in Italia	Importatore Distributore	Servizi accessori alla vendita	Utilizzatore finale	Servizi post vendita			2/0
Fornitore	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Importatore Distributore	Servizi accessori alla vendita	Utilizzatore finale	Servizi post vendita	3/1
Fornitore	Servizi accessori alla vendita	Importatore/aggregatore di prodotto e servizio	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Utilizzatore finale	Servizi post vendita	3/0
Fornitore	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Agente/rappresentante procuratore	Utilizzatore finale	Servizi post vendita		3/1
Fornitore	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Utilizzatore finale	Servizi Post vendita			4/1





Possibili schemi e ruoli nella commercializzazione internazionale

Con investimento diretto							Efficacia/Tendenza
ITALIA	Fornitore	ESTERO					
Fornitore		Fornitore con figura giuridica il loco (SV o JV)	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Utilizzatore finale	Servizi post vendita	3/1
Fornitore		Fornitore con figura giuridica il loco (SV o JV)	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Fornitore interno a utilizzatore finale		4/1
Fornitore		Fornitore con figura giuridica il loco (SV o JV)	Comunicazione e marketing sul marchio	Fornitore interno a utilizzatore finale			4/1
Fornitore/utilizzatore e finale soci		Fornitore con figura giuridica il loco (SV o JV)	Fornitore interno a utilizzatore finale				5/1
Fornitore/utilizzatore e finale soci		Fornitore/utilizzatore finale soci					5/1
-	Fornitore/utilizzatore finale soci					5/1	

Efficacia				Tendenza	
Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante
5	4	3	2	1	0



ONEMEDIT

Comunicazione e marketing

WEB

	Efficacia	Commento
Sito internet aziendale inglese	2	Imprescindibile ma non sufficiente
Sito internet aziendale lingua locale	4/1	cliente grande fruitore di internet da cellulare nella sua lingua
facebook inglese	2	Inutile in Nord Africa, solo parzialmente utile negli Emirati
facebook lingua locale	4/1	Molto efficace soprattutto Nord Africa e Turchia
linkedin	2	Poco utilizzato
twitter inglese	2	Poco utilizzato
twitter lingua locale	3	Solo per marchi famosi e glamour o politica
Siti sponsorizzati inglese	2	Forte concorrenza con Cinesi. Idonei a prodotti semplici. Non a proporre soluzioni
Siti sponsorizzati in lingua locale	4/1	Novità assoluta. Crescente interesse e coinvolgimento della comunità tutta
Newsletter inglese	2	Confusa con spam
Newsllter lingua locale	4	Efficace se abbinata ad una comunicazione completa in lingua

Efficacia				Tendenza	
Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante
5	4	3	2	1	0



ONEMEDIT

Comunicazione e marketing

Tradizionale

**Efficacia/ Commento
tendenza**

Cataloghi cartacei in inglese/francese	2	Imprescindibile ma non sufficiente
Cataloghi cartacei in lingua	2	Cliente pessimo lettore
Newsletter inglese	2	Confusa nello spam
Newsletters lingua locale	4/1	Efficace se abbinata ad una comunicazione interamente in lingua (NL, WEB, addetti)
Pubblicità stampa di settore a tiratura internazionale	2	Cliente pessimo lettore
Pubblicità stampa di settore a tiratura locale	2	Cliente pessimo lettore
Fiere locali	3/0	Dispersive e spesso non sufficienti a costruire conoscenza sul paese/settore
Giornate tecniche/promodays	4/1	Migliore sistema per promuovere l'innovazione, il marchio, l'azienda
Showroom	3	Efficace se abbinata ad una comunicazione completa in lingua
Attivazione help desk locale	5	Coniuga assistenza cliente, comunicazione e raccolta informazioni di mercato
Attivazione intermediari della comunicazione	4	Amplificano l'effetto della comunicazione

		Efficacia			Tendenza	
Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante	
5	4	3	2	1	0	



Servizi accessori alla vendita

	Efficacia/ tenenza	Commento
avvocato italiano	4/1	Contrattualistica che prevenga le dispute
avvocato locale	4	Contrattualistica che prevenga le dispute compatibile con sistema locale
commercialista italiano	2	Informazioni circa regime IVA
commercialista locale	2	Limitata a informazioni circa regime IVA
sistema pubblico Italiano	3	Orientamento a dazi, autorizzazioni, permessi modulistica
sistema pubblico locale	4	Permessi, autorizzazioni, registrazioni prodotto, dazi (accessibile dal posto)
spedizioniere italiano	4	Gestione procedura di trasferimento del bene ed adempimenti doganali
spedizioniere locale	4	Gestione procedura di trasferimento del bene ed adempimenti doganali
trasporti italiani	3	Gestisce logistica anche complessa
trasporti locali	3	Gestisce logistica anche complessa
Banca italiana	4	Fornisce strumenti di credito/debito e garanzia e trasferimento valuta
Banca locale	4	Fornisce strumenti di credito/debito, garanzia, trasferimento e gestione valuta
Help desk locale	5	Coordina le parti coinvolte e risolve i problemi di comunicazione

Efficacia			Tendenza		
Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante
5	4	3	2	1	0



ONEMEDIT

Servizi accessori alla vendita - confronto regionale

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Siria	Libano	Turchia	EAU
avvocato italiano	3/1	2	3/1	3	3	2	3	3	4
avvocato locale	3	3	3	3	4	3	4	4	4
commercialista italiano	2	2	2	2	2	2	2	2	2
commercialista locale	2	2	2	2	2	2	2	2	2
sistema pubblico Italiano	3	3	3	3	3	3	3	3	3
sistema pubblico locale	3	2	4	2	2	2	3	4	4
spedizioniere italiano	4	4	4	4	4	4	4	4	4
spedizioniere locale	4	4	4	3	3	2	4	3	4
trasporti italiani	4	4	4	4	4	4	4	4	4
trasporti locali	3	3	3	2	2	2	3	4	4
Banca italiana	3	4	4	3/1	3/0	2	3	4/1	3/1
Banca locale	3	2	3	2	2	2	4	4	5
Help desk locale	3/1	2	4	2	2	2	2	4	5

Valutazione				Tendenza	
Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante
5	4	3	2	1	0



ONEMEDIT

Profilo cliente pubblico

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Siria	Libano	Turchia	EAU
età	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50
nazionalità	locale	locale	locale	locale	locale	locale	locale	locale	straniera
lingua di lavoro locale	5	5	5	5	5	5	5	5	2
lingua lavoro inglese	2	2	2	4	4	4	4	3	5
lingua di lavoro francese	4	4	4	2	2	2	4	2	2
cultura nazionale	3	3	3	2	2	3	3	2	2
cultura internazionale	3	3	3	2	2	2	4	2	4
competenza tecnica	3	3	3	3	3	3	3	4	4
competenza economica	3	2	3	2	2	2	3	3	4
competenze informatiche	3	3	3	3	3	3	3	4	5
coinvolgimento	3	2	3	2	2	3	3	3	4
dedizione	3	2	3	2	2	2	3	3	4
proattività	3	2	3	2	2	2	3	3	4
problem solving	3	2	3	2	2	2	3	3	3
disponibilità	3	3	3	3	3	3	3	3	3
attenzione	3	3	3	3	2	2	3	4/1	4/1

Valutazione				Tendenza	
Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescent e	calante
5	4	3	2	1	0



ONEMEDIT

Profilo business

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Siria	Libano	Turchia	EAU
età	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50	30-50
nazionalità	locale	locale	locale	locale	locale	locale	locale	locale	straniera
lingua di lavoro locale	5	5	5	5	5	5	5	5	2
lingua lavoro inglese	2	2	2	4	4	4	4	3	5
lingua di lavoro francese	4	4	4	2	2	2	4	2	2
cultura nazionale	3	3	3	2	2	3	3	2	2
cultura internazionale	4	4	4	3	3	2	4	2	4
competenza tecnica	4	4	4	4	3	3	4	4	4
competenza economica	4	4	4	3	3	3	4	4	5
competenze informatiche	3	3	4	3	4	3	4	4	5
coinvolgimento	4	3	4	3	5	4	4	5	5
dedizione	4	3	4	3	5	4	4	5	5
proattività	4	3	4/0	3	5/0	4/0	5	5	5
problem solving	3	3	3	2	3	3	4	4	4
disponibilità	3	3	3	2	3	3	3	4/0	4/0
Attenzione									
Prezzo/Beneficio	4/1	4/1	4/1	4/1	4/1	4/1	4/1	5/1	5/1
	Valutazione				Tendenza				
	Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante			
	5	4	3	2	1	0			



ONEMEDIT

Profilo consumer

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Siria	Libano	Turchia	EAU	
età	20-60	20-60	20-60	20-60	20-60	20-60	20-60	20-50	20-50	
nazionalità locale	95%	95%	90%	95%	90%	95%	80%	95%	10%	
usano lingua locale	5	5	5	5	5	5	5	5	2	
usano comunemente inglese	2	2	2	4	4	4	4	3	5	
usano comunement francese	4	4	4	2	2	2	3	2	2	
cultura nazionale	3	3	3	2	2	3	3	2	2	
cultura internazionale	2	2	2	2	2	2	3	2	4	
competenza tecnica	2	2	2	2	2	2	3	3	4	
competenza economica	3	3	3	3	3	3	4	3	5	
competenze informatiche	3/1	3/1	4	3	3/1	3	4	4	5	
passione sociale	3	3	4	3	3	4	4	5	2	
attenzione novità	3/1	3/1	3/1	3	4/1	3	4	4/1	5/1	
cerca innovazione	3	3	3	3	4	3	4	4	5	
gusto - estetica	4	3	3	2	3	4	4	4	4	
segue mode-esclusività	4	4	4	2	3	3	4	4	5	
attenzione prezzo	3	3	3	3	5	3	3	3	3	
attenzione prezzo/beneficio	2	2	2	2	3	3	3	5	5	
	Valutazione				Tendenza					
	Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescente	calante				
	5	4	3	2	1	0				



ONEMEDIT

Fattori del rapporto fornitore cliente

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Siria	Libano	Turchia	EAU
Conoscenze e rapporti personali	3	2	3	2	4	4	3	3	4/0
Disponibilità forza vendita	4/1	4/1	4/1	3/1	4/1	3/1	3/1	3/1	4/1
Visita aziendale al produttore	3	4	3	4	3	3	3	4	2
Attività sociali in loco	4	4	3	3	5	3	4	3	5
Informazione prodotto	3	3	3	2	3	3	3	3	4
Innovazione di prodotto	3	3	3	3	3	3	4	5	5
Valori oggettivi del prodotto	3	3	3	3	3	3	3	4/1	5
Valori soggettivi	3	3	3	3	3	3	3	4/0	5/0
Completezza di soluzione	3	4	3	4	3	3	4	4/1	4/1
Dilazione di pagamento	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Presenza diretta nel mercato	4/1	4/1	4/1	3	3/1	3	3/1	5/1	4/1
Post vendita	3	3	3	3	3	3	3	4	4
Attenzione prezzo/beneficio	4/1	3	4/1	3	4/1	3	4/1	5/1	5/1

	Valutazione			Tendenza	
	Molto alta	Alta	Media	Bassa	crescent e calante
	5	4	3	2	1 0



ONEMEDIT

Caso aziendale

Business to consumer - settore food - alimenti medicali

Schema commerciale adottato

Italia	Estero	Estero	Estero	Estero	Estero	Estero
Fornitore	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Importatore Distributore	Servizi accessori alla vendita	Utilizzatore finale	Servizi post vendita

Attività specifica di progetto

Italia	Estero	Estero	Estero	Estero	Estero	Estero
Definizione obiettivo	Definizione e mappatura clienti via facebook	Analisi normativa e politiche attraverso sistema pubblico locale	Selezione importatore	Campionature e primi test di distribuzione/posizione	disponibilità prodotto in 8 punti della capitale	web site e pagina facebook con ricette e raccomandazioni
Progettazione attività e scelta fornitori	Mappatura intermediari della comunicazione	Selezione servizi accessori alla vendita	Promozione verso la GDO			
	Organizzazione educational (promodays)					



Caso aziendale

Business to Business - settore costruzioni - acciaio e manufatti in acciaio (Tunisia ed Algeria)

Schema commerciale adottato

Italia	Estero					
Fornitore	Comunicazione e marketing sul marchio	Servizi accessori alla vendita	Agente/rappresentante procacciatore	Utilizzatore finale	Servizi post vendita	

Attività specifica di progetto

Italia	Estero				
Definizione obiettivo	Mappatura clienti B e G				
Progettazione attività e scelta fornitori	Contatto diretto, invio materiale informativo in lingua, raccolta dimostrazione di interesse	Scelta banche per lettere di credito e con funzionari italiani sul posto	Presentazione soluzioni a numero elevato di destinatari finali	Linea diretta con fornitore per studiare soluzioni congiunte	Desk per customer care
		Desk per assistenza alla comunicazione			



ONEMEDIT

Caso aziendale

Business to Government - settore agricoltura - software per controlli sulla produzione

Schema adottato

Italia

Estero

Fornitore

Servizi accessori alla vendita

Importatore/ aggregatore di prodotto e servizio
Comunicazione e marketing sul marchio

Servizi accessori alla vendita

Utilizzatore finale (governo egiziano)

Servizi post vendita

Attività specifica di progetto

Italia

Estero

Definizione obiettivo

tutela proprietà intellettuale e schema di collaborazione con agente e utilizzatore

maschere e demo in lingua per utilizzatore locale

promodays per gli operatori del settore ed i rappresentanti del governo

contrattualistica per tutela importatore, fornitore e utilizzatore finale

disponibilità di un sistema ad uso dei produttori locali pagato dal governo

help desk garantito dall'agente

Progettazione attività e scelta fornitori



Consigli pratici

Attività in sede

Visione regionale almeno biennale

Definizione budget annuali dedicati (4 per mille del fatturato al netto degli stipendi degli addetti)

Allocazione risorse secondo disponibilità

Costituzione e stabilizzazione di gruppo di lavoro interno

Impianto comunicativo ed informativo strutturato, attivo e continuativo

Attivazione di un desk locale da comunicare ai potenziali futuri clienti

Pianificazione raccolta informazioni sui clienti (paesi, nomi, luogo, caratteristiche, contatti)

Attivazione comunicazione e scambio di materiale con ciascuno di loro

Attività nei diversi paesi

Cercare contatto con utilizzatore finale per capire le logiche e le priorità

Definire modello di commercializzazione da adottare per raggiungerlo

Definire le azioni di comunicazione e marketing in loco

Privilegiare contatto con il cliente, giornate tecniche, eventi sociali, innovazioni, prezzo/beneficio

Attivare e gestire una comunità per potenziare le azioni di comunicazione e marketing



ONEMEDIT



Italia

Maroc

Algérie

Tunisie

Egypt

Türkiye

United Arab Emirate



ONEMEDIT



Italia

Maroc

Algérie

Tunisie

Egypt

Türkiye

United Arab Emirate



ONEMEDIT

I nostri contatti

- Website:
www.onemedit.com
Suqmediterraneo.onemedit.com
- Uffici via e-mail or Skype

Onemedit Maroc S.a.r.l Casablanca psartori@onemedit.com Skype:psartori.onemedit	Onemedit Algérie S.a.r.l Algeri lila@onemedit.com Skype: onemedit.algerie	Onemedit Tunisie S.a.r.l Tunisi smahbouli@onemedit.com Skype: saraonemedit	Onemedit srl – Abu Dhabi Abu Dhabi pbeltrami@onemedit.com Skype: paolonemedit68
Onemedit srl. (Italia) Mantova cbergamini@onemedit.com Skype: chiaraonemedit	Onemedit Egypt Ltd Cairo aadel@onemedit.com Skype: ahmed.onemedit	Onemedit Danismanlik ve Ticaret Ltd Sti Istanbul btabanca@onemedit.com Skype: bilge.tabanca	