

PUNTI DA CONSIDERARE PRIMA DI DEDICARSI ALL'ESPORTAZIONE

Prima di decidere di tentare l'esportazione dei vostri prodotti, valutate le risorse e le competenze di cui dispone la vostra azienda e pensate ai cambiamenti che questa strategia potrebbe comportare.

Considerate quanto segue:

ASPETTATIVE

- I vostri obiettivi di esportazione sono chiari e raggiungibili?
- Sapete ciò che comporta l'esportazione e cosa è richiesto per avere successo?
- Siete aperti a modi nuovi di fare business?

RISORSE UMANE

- Il vostro personale è in grado di assorbire la mole di lavoro supplementare derivante dall'esportazione?
- Il vostro team è motivato a ottenere successo sui mercati internazionali?
- Potete rispondere tempestivamente alle richieste d'informazioni dei clienti?
- Avete personale che abbia doti di marketing multiculturale?
- Come pensate di gestire i problemi dovuti alle barriere linguistiche?

RISORSE FINANZIARIE E LEGALI

- Potete ottenere abbastanza capitali o credito per realizzare i prodotti o erogare i servizi?
- Troverete il modo per ridurre i rischi del commercio internazionale?
- Avete consulenti che vi possano aggiornare sulle implicazioni legali e fiscali dell'esportazione?
- Come pensate di gestire le differenze valutarie?
- Le vostre proprietà intellettuali sono adeguatamente protette?

COMPETITIVITÀ

- Avete risorse sufficienti per effettuare ricerche di mercato?
- Come pensate di entrare nei mercati esteri?
- I vostri prodotti o servizi sono commercializzabili nel mercato in cui volete esportarli?

PROFILO CLIENTI

- Chi sono i clienti che già utilizzano i vostri prodotti o servizi?
- I vostri prodotti o servizi sono di uso generale o rivolti a un gruppo particolare di acquirenti?
- Sono popolari specialmente entro una certa fascia di età?
- Ci sono altre peculiarità demografiche legate al gruppo di acquirenti?
- Quali sono i fattori geografici e climatici che potrebbero influenzare l'uso dei vostri prodotti o servizi?

MODIFICHE DEL PRODOTTO

- Sono necessarie modifiche al prodotto per renderlo gradito ai clienti esteri?
- Per quanto si conserva il prodotto? La sua durata diminuisce a causa dei tempi lunghi di trasporto?
- La confezione è molto costosa? Può essere facilmente modificata per soddisfare le richieste dei clienti esteri?
- È necessaria una documentazione speciale per l'esportazione? È necessario rispettare determinati regolamenti tecnici o legali stranieri?

TRASPORTO

- Il trasporto del prodotto può essere effettuato agevolmente?
- I costi di trasporto potrebbero compromettere la competitività del prezzo del prodotto?

RAPPRESENTAZIONE LOCALE

- È richiesto un montaggio professionale del prodotto o altre competenze tecniche specifiche per la sua installazione?
- È necessario fornire assistenza tecnica post-vendita? In tal caso, è disponibile sul posto o dovete fornirla direttamente voi? Avete le risorse per farlo?

ESPORTAZIONE DI SERVIZI

- Se intendete esportare servizi, cosa avrebbero di esclusivo o di speciale?
- I vostri servizi sono considerati di prim'ordine?
- Avete bisogno di modificare i vostri servizi per adeguarli alle differenze linguistiche, culturali e commerciali?
- Come pensate di erogare i servizi: di persona, con un partner locale o per via elettronica?

CAPACITÀ

- Siete in grado di servire i vostri clienti nazionali e contemporaneamente i nuovi clienti esteri?
- Sarete in grado di soddisfare le richieste dei clienti esteri se la domanda interna dovesse aumentare?