



**OCTAGONNA**<sup>®</sup>  
WIDEN YOUR HORIZONS

## **Smart Export Assistant**

# Premessa

---

## LE IMPRESE ITALIANE DEVONO VENDERE ALL'ESTERO

Nella maggior parte dei casi **il prodotto aziendale è maturo e idoneo alla sua commercializzazione** in mercati anche distanti, per cui **l'ostacolo principale proviene dalla ridotta dimensione aziendale e dalla mancanza di personale** da destinare allo **sviluppo commerciale estero**. Purtroppo la precaria situazione economica non consente alle aziende di incrementare il proprio organico.

Forti e sicure delle proprie competenze tecniche e della qualità della propria offerta **le PMI chiedono l'opportunità di presentare e vendere i propri prodotti e servizi** concorrendo alla pari con gli altri competitor.

**Octagona affianca con successo le imprese tramite il servizio SMART EXPORT ASSISTANT**

# Cosa è?

---

**E' un innovativo servizio che fornisce all'azienda la competenza internazionale e l'esperienza fondamentali per crescere esportando.**

**L'azienda viene affiancata da un team di professionisti che dedicherà il proprio tempo alle attività di pianificazione e sviluppo operativo con il fine di:**



- **identificare clienti**
- **fornire alle PMI l'opportunità di presentare la propria offerta**
- **gestire in maniera continuativa la relazione con i clienti**

# Cosa fa?

**1** Individua i mercati con maggiori opportunità

**2** trova clienti

**3** organizza le visite ai clienti

**4** gestisce il follow-up



in maniera  
continuativa fino a 4  
mercati l'anno

# Cosa fa?

---

## ALTRE ATTIVITA' SVOLTE



- **raccolta di informazioni** (tecniche, normative, ecc.) **sui mercati**
- **organizzazione e partecipazione** a particolari **eventi** (fiere, seminari, ecc.)
- **costruzione CRM** per la **gestione dei contatti**, delle opportunità e dei clienti
- **formazione e affiancamento personale aziendale**

# Vantaggi

---

**1**

**Identifica e seleziona per conto dell'azienda solo le opportunità più serie e concrete**

**2**

**Crea i presupposti per avviare la trattativa commerciale**

**3**

**Gestisce la relazione con i clienti**

**4**

**Affianca l'imprenditore e lo staff commerciale aziendale nelle fasi più critiche**

# Vantaggi

---

5

**Si fa carico di tutte le attività di ricerca e promozione** troppo spesso rimandate per carenza di tempo

6

**Fornisce le competenze internazionali** e le conoscenze dei mercati

7

**Mette a disposizione l'esperienza consolidata** negli anni grazie a centinaia di progetti internazionali avviati con successo

# Frequently Asked Questions

---

**Siamo una piccola azienda e non abbiamo mai esportato, il SEA potrebbe essere un valido strumento per approcciare i mercati esteri?**

Assolutamente: per approcciare i mercati esteri è fondamentale avere personale competente dedicato. Non è però consigliabile l'assunzione diretta di personale finché i risultati non lo giustifichino. Per questo motivo il SEA rappresenta la scelta più flessibile ed economica.

**La nostra azienda esporta da anni e abbiamo un ufficio export composto da direttore commerciale e diversi export manager. Come potrebbe aiutarci il SEA?**

La crescita sui mercati esteri comporta crescenti impegni in termini di organizzazione eventi (fiere, missioni, ecc.), viaggi e relazioni con i propri partner locali. La figura del SEA si inserisce facilmente nel team aziendale e si coordina con lo stesso svolgendo attività organizzative (es. pianificazione di viaggi per gli export manager) o di sviluppo su nuove aree.



# Frequently Asked Questions

---

**Vorrei provare il SEA per comprendere se è utile alla nostra organizzazione e valutare se instaurare una collaborazione duratura. È possibile?**

È possibile provare il SEA per 6 mesi (1 mercato) e decidere in seguito se avviare un percorso continuativo (12 mesi rinnovabili).

**Cosa succede nel caso decidessimo di non rinnovare il SEA?**

Il SEA può non venire rinnovato ma tutte le informazioni ottenute dai mercati per conto dell'azienda rimarranno nel patrimonio aziendale. L'obiettivo del servizio SEA è quello di accompagnare l'azienda nel proprio percorso di crescita internazionale fino a quando i tempi non saranno maturi per poter costruire un ufficio commerciale estero all'interno dell'azienda. A questo proposito Octagona ha realizzato percorsi di formazione mirati per il personale ed i manager aziendali.

# Chi siamo

---

**Octagona** è una società specializzata nella **fornitura di servizi di *international business*** ed assiste le aziende in **progetti di internazionalizzazione**.

Octagona è in grado di coprire l'intero **mercato globale**, attraverso le **proprie strutture in Italia** (area UE), **India** (area SAARC), **Brasile** (area MERCOSUR) e **Vietnam** (area ASEAN) e si avvale di una serie di **collaborazioni strategiche** negli Stati Uniti e in aree a forte sviluppo quali ASEAN, Nord Africa, Est Europa, Turchia, Emirati Arabi, Russia e Cina.

Grazie ad una **esperienza di 15 anni**, Octagona supporta imprese ed istituzioni italiane e straniere, costruendo progetti export e di internazionalizzazione su misura, a seconda delle specifiche esigenze.



## Informazioni sulla società

Creat srls a socio unico

*Sede legale:* via Mazzoni 41, 29010 Vernasca (PC)

*Sede operativa:* via Mazzini 51, 29017 Fiorenzuola d'Arda (PC)

*Cod.Fisc./P.IVA* 01643870338

*e-mail:* [creat.srls@gmail.com](mailto:creat.srls@gmail.com)

Servizio di proprietà di

