

Sei un imprenditore che ha a cuore il futuro della tua azienda? Sicuramente sì, se stai leggendo queste righe.

E credo anche di sapere a che cosa pensi quando immagini la sua crescita: nuovi clienti (e quindi fatturato) internazionali e un Brand che parli per te, che comunichi il Valore del tuo prodotto.

Sì, perché oggi essere presenti nei mercati significa estero, export e un Nome che i clienti riconoscano e ricordino.

La stabilità della tua azienda e del suo fatturato sono legati a pochi clienti storici? Il loro destino è il tuo destino?

Un business che funziona è indipendente da altri e sa generare nuove opportunità.

Nuovi mercati, inoltre, possono dare nuove soddisfazioni e stimoli di crescita. Sono occasioni per fissare la tua presenza a livello internazionale, aumentare il business, crescere nei progetti e stare al passo con i tuoi competitors.

La digitalizzazione, delle nostre vite e del commercio ci impone di diventare capaci di confrontarci a livello internazionale. Sia online che offline.

Ecco perché internazionalizzare la tua azienda e il tuo business è la soluzione a problemi quotidiani come:

- Vendere solo in Italia
- Affrontare una concorrenza agguerrita
- Perdere opportunità di vendita solo perché si trovano all'estero
- Restare indietro con l'evoluzione dei prodotti, perché si è troppo limitati e con pochi stimoli
- Avere un Brand noto solo nella tua zona, mentre i tuoi concorrenti fanno fiere estere, hanno distributori internazionali e vendono online.

Un Progetto di espansione in uno o più mercati esteri darà alla tua Azienda la possibilità di:

- Aumentare i clienti e il fatturato
- Essere conosciuta all'estero
- Mettersi in linea con le richieste dei mercati
- Crescere e strutturarsi

👉 Per questo, in questi 15 anni ho messo insieme tutte le mie esperienze in aziende piccole e grandi, arrivando ad affinare un metodo di sviluppo commerciale per trovare e sviluppare nuovi canali distributivi in Europa e nei più complessi paesi dell'area Russa.

👉 Ho anche capito che alle Aziende non basta avere un buon prodotto.

Quanti imprenditori conosci che producono ad altissimi livelli di qualità, ma devono combattere con i prezzi, la concorrenza, i manufatti stranieri, le copie...

Perché un buon prodotto, da solo, non basta. E' fondamentale, ma non basta.



DEBORAH SCHIAVO
SPECIALISTA DI MERCATI RUSSI
E INTERNAZIONALI

Il cliente e i mercati devono Percepirlo come tale. La comunicazione del prodotto deve esaltarne le peculiarità per **far sì che sia scelto tra tanti** e sia riconosciuto per le sue caratteristiche uniche. Se non arriva questo messaggio il nostro prodotto, ottimo e di qualità, sarà uno dei tanti...

Ecco perché ho deciso di raggruppare nella mia figura competenze che mi rendano una specialista a 360°. Un'esperta non solo di export e sviluppo commerciale, ma anche dei canali comunicativi per ingaggiare i clienti. E, non da ultimo, un export manager che arriva fino ai lontani mercati della Federazione Russa e dei paesi CSI.

Tante sono le promesse... fatte da professionisti come me. O da agenzie di internazionalizzazione...

Io non ne faccio nessuna. La mia offerta è fatta di un metodo, competenze e molta esperienza. Per guidare l'internazionalizzazione della tua Azienda, in tutti gli aspetti che il mercato richiede.

Ora spetta a te decidere se tutto questo può essere una Opportunità per la tua Azienda.

Hai dubbi? Bene, sono qui a tua disposizione. Scrivimi, contattami, ragioniamo insieme.

mail@deborahschiavo.it

+39 349 1627307



DEBORAH SCHIAVO
SPECIALISTA DI MERCATI RUSSI
E INTERNAZIONALI