



forthalia

Sviluppo Mercati Internazionali

forthalia

Strategia
Internazionalizzazione
M&A
Innovazione

Richiedi subito un colloquio gratuito con gli esperti d'internazionalizzazione di Forthalia.

Richiedi esperienza vera!

info@forthalia.com



forthalia

Servizi di consulenza d'internazionalizzazione

PROFILO

Forthalia è una società di Consulenza nata nel 1998 che opera principalmente nel campo della Strategia, le Strategie d'Internazionalizzazione, il Supporto Operativo all'Internazionalizzazione, le Fusioni e Acquisizioni (M&A), e quanto di complementare a queste attività, attraverso l'impiego di consulenti altamente qualificati per affiancare il cliente a tutti i livelli.

METODOLOGIA

Forthalia segue un approccio di Internazionalizzazione dell'azienda e dei suoi prodotti, più incisiva ed efficace rispetto alle normali pratiche di esportazione.

Attraverso un processo di internazionalizzazione i clienti di Forthalia comprendono appieno le dinamiche dei mercati cui si rivolgono, ottimizzando i propri sforzi, massimizzando fatturato e marginalità e acquisendo gradualmente la totale autonomia.

ESPERIENZA

Forthalia aiuta abitualmente le aziende ad organizzarsi e strutturarsi per affrontare i mercati internazionali.

Grazie alla presenza diretta in alcuni paesi, al vasto network di oltre cento Consulenti Specializzati dislocati in tutto il mondo, alle numerose esperienze e alla seniority dei consulenti, Forthalia elabora e sviluppa con successo le strategie di internazionalizzazione dei propri clienti allacciando contatti ed avviando relazioni con distributori, rivenditori, partners e clienti su scala globale.

AFFIANCAMENTO - TEMPORARY EXPORT MANAGER

I nostri Temporary Export Manager si affiancano e complementano, in Italia o direttamente nei paesi di sbocco, le risorse del cliente per svolgere diverse attività d'Internazionalizzazione.

Il nostro ruolo consiste nel guidare e accompagnare le aziende nelle scelte, la pianificazione e l'implementazione delle attività più appropriate.

1. Analisi

In primo luogo la conoscenza dei mercati obiettivo

Per rendere efficace una Strategia d'ingresso a un Mercato, prima di compiere passi che potrebbero compromettere le fasi successive, è fondamentale effettuare un'analisi personalizzata.

L'analisi verifica le capacità dell'azienda e dei suoi prodotti o servizi di affrontare i mercati internazionali, fornendo gli strumenti per colmare le eventuali lacune.

Le potenzialità dell'azienda vanno poi confrontate con il potenziale del mercato, scoperchiando aspetti fondamentali quali normative, fiscalità, concorrenza, canali di distribuzione ed i loro principali attori, standard locali di settore, politiche di pricing, ecc.



4. Risultati

Impariamo dai risultati

In fondo alla fase esecutiva del piano analizziamo i risultati ottenuti con l'ottica di migliorare continuamente l'efficacia e l'efficienza delle azioni previste dal piano assicurando il coordinamento delle risorse interne e di quelle aggiunte.

3. Esecuzione

Dai piani ai fatti

Una volta che il piano è pronto procediamo con la sua attuazione. A volte il cliente ci incarica di gestire l'intera implementazione. Altre volte il cliente provvede a tutto. Più frequente vi è un coinvolgimento dei nostri consulenti che affiancano o complementano le risorse del cliente fino al conseguimento degli obiettivi e alla completa autonomia interna.

Durante la fase esecutiva verificiamo l'andamento dei risultati in modo di essere sempre preparati a riallineare il piano con nuovi obiettivi per la parte rimanente del piano, ove e quando opportuno.

2. Pianificazione

pianificare, PIANIFICARE, Pianificare

Dopo l'analisi dei mercati obiettivo prescelti pianifichiamo le azioni da svolgere nel tempo definendo gli obiettivi che vogliamo raggiungere per ogni azione.

Spesso capita che le aziende si portano avanti senza aver pianificato correttamente e perdono lo slancio iniziale dopo pochi mesi.

Il nostro Piano d'Ingresso basato sulle azioni stima i costi associati, assegna una tempistica per ciascuna azione, determina le dipendenze, prevede gli investimenti e definisce i risultati concreti da raggiungere in termini di numero di contatti, clienti, vendite e margini.



**“Offriamo
soluzioni su
misura per le
esigenze di
ogni cliente.”**

Servizi graduali, progressivi e modulari.

I servizi di internazionalizzazione offerti da Forthalia consentono all'azienda cliente un approccio graduale e progressivo al processo di internazionalizzazione.

Non tutte le aziende hanno lo stesso livello di competenze e di esperienza di internazionalizzazione, né possiedono le stesse risorse umane, tecnologiche e finanziarie.

Per questo motivo offriamo servizi modulari a scelta del cliente che vanno dal completamento di eventuali lacune delle capacità organizzative interne, ad attività di pura consulenza in fase preparatoria, fino ad attività operative con fornitura di nostri consulenti o temporary export manager in affiancamento o a complemento delle risorse interne.

Preparazione all'Internazionalizzazione.

Prima di avventurarsi sui mercati internazionali è opportuno verificare le proprie capacità e prepararsi, ad esempio:

- ▶ evidenziando e colmando eventuali lacune organizzative
- ▶ identificando i paesi di sbocco più interessanti per l'azienda
- ▶ adattando prodotti o servizi alle esigenze o normative locali
- ▶ ecc...

Affiancamento e/o Interim Management

Selezionando questo servizio, il cliente ha a sua disposizione, per il tempo necessario, uno o più esperti o Temporary Export Manager presso la propria sede o nel paese obiettivo.

I nostri esperti assicurano al cliente l'attuazione di un piano di internazionalizzazione concordato e personalizzato per sviluppare le vendite sui mercati internazionali.

Consulenza Strategica d'Internazionalizzazione.

Questo servizio è rivolto alle aziende più esigenti che desiderano elaborare una dettagliata strategia d'ingresso, sviluppo e consolidamento in un mercato obiettivo.

Generalmente comprende, fra le varie cose, uno studio di mercato, la definizione di una strategia di marketing e commerciale e l'elaborazione di un Business Plan.

Internazionalizzazione Avanzata

Dopo i primi passi sui mercati internazionali potrebbe rivelarsi opportuno valutare una maggiore presenza con, eventualmente, un presidio diretto in uno o più paesi.

Definiamo ed implementiamo insieme al cliente le azioni da intraprendere come, ad esempio: l'apertura di una filiale, un'acquisizione, l'ingaggio di un distributore o di un Country Manager locale, ecc...

forthalia

**Strategia
Internazionalizzazione
M&A
Innovazione**

**Via Vincenzo Monti,8
20123 Milano (MI)
Italia
Tel. +39-02-4125347
Fax +39-02-48370338**

www.forthalia.com

info@forthalia.com