

Nexus international

Global Development

LA RISPOSTA PER CRESCERE È L'EXPORT

Perché esportare per crescere? Perché mentre il mercato italiano è in continuo calo, negli ultimi 10 anni il volume globale di import/export è aumentato al ritmo di più del 40% annuo, secondo i dati più aggiornati del WTO, l'Organizzazione mondiale del commercio.

Questo significa che ogni anno in giro per il mondo c'è quasi il 50% in più di potenziali clienti interessati ai prodotti delle PMI italiane ma che spesso non riescono a trovarli. Nel processo di apertura ai mercati esteri, un'azienda deve perciò poter progettare il percorso più appropriato e individuare l'approccio strategico più consono al proprio modello di business, ma anche a ciò che i mercati e i clienti chiedono. Gruppo Finservice – forte di più di 200 professionisti specialisti di credito agevolato – ha deciso di espandere la propria vocazione naturale e strategica a puntare su servizi innovativi nel rapporto consulenziale con le aziende. L'impostazione export-oriented del Gruppo Finservice si traduce con la creazione di Nexus International, società del gruppo dedicata ad assistere le PMI italiane nel processo di internazionalizzazione. Entrando in un'azienda, la prima domanda che Nexus International pone è "perché i clienti all'estero dovrebbero scegliere proprio i nostri prodotti tra tanti concorrenti?", specifica Bizzotto, AD della Società. Un quesito fondamentale, volto a impedire da subito di entrare nel vortice delle contrattazioni al ribasso. E la risposta è quella di portare i clienti esteri, mediante un metodo innovativo, a una proposta a cui non possono dire di no. Selezionare gli interlocutori più adatti per preparare la proposta più adeguata ai potenziali clienti esteri. In sostanza, Nexus attua già in partenza un sofisticato e articolato metodo di approccio all'internazionalizzazione. È solo dopo questo lavoro preparatorio che si procede con la fase propriamente operativa. "A questo punto, ci rimbocchiamo le maniche – sottolinea Bizzotto –: il contatto dei clienti avviene attraverso l'organizzazione commerciale multilingue di Nexus. Verifichiamo così l'interesse concreto delle aziende estere e la loro solvibilità; siamo quindi in grado di stilare un elenco di clienti potenziali interessati e interessanti. Convertiamo infine le opportunità così create in fatturato



Gruppo Finservice, oltre 200 professionisti esperti al servizio delle imprese



La nuova sede del Gruppo Finservice

continuativo, sicuro e con margini migliori, trainando l'imprenditore nell'ultimo miglio, ossia nel contatto diretto con il potenziale cliente per la trattativa vera e propria, che trasformiamo prima in ordine di prova e poi in fatturato continuativo nel tempo". Nexus è in grado di curare l'internazionalizzazione sia di prodotti tecnici che di beni di consumo, affiancando per ogni attività di contatto il professionista più esperto e competente. Un servizio di consulenza a 360°, quindi, che s'inserisce perfettamente nella strategia più ampia di Gruppo Finservice. Mediante le controllate Finservice, S.F. Consulting, E.Erre Consulting e Didacom, opera a livello nazionale in più ambiti: innovazione e Ricerca e Sviluppo, investimenti produttivi, risparmio energetico, esenzione accise, internazionalizzazione e formazione. "Perché questo metodo export-oriented ha trovato subito tante aziende interessate? – conclude Bizzotto – Per tre semplici motivi: perché funziona, perché è conveniente, perché è garantito". Resta solo da chiedersi, alla fine: perché non saperne di più?

www.nexusinternational.com

www.gruppofinservice.com