

26 Gennaio 2022

Notizie dal Web n. 231



Internazionalizzazione e Pianificazione Strategica



*“Per esperienza personale
so che in battaglia fare progetti è inutile
ma la pianificazione è indispensabile”.*

Dwight Eisenhower

La scelta di espandere il proprio business all'estero presuppone necessariamente **lo sviluppo di analisi e pianificazioni *ad hoc***, sia economico-finanziarie sia organizzative. Tali attività consentono di individuare i mercati esteri nei quali investire e il **percorso da seguire** per raggiungere gli **obiettivi di crescita internazionale** di medio-lungo termine.

Quali variabili considerare per realizzare una Strategia di Internazionalizzazione?

In un'ottica di sviluppo e crescita a livello internazionale, i fattori-chiave che gli imprenditori e il management sono chiamati a considerare sono:

- ✓ La **domanda** e il suo grado di elasticità;
- ✓ Il livello di **competizione** diretta o indiretta all'interno del mercato target;
- ✓ I **canali di distribuzione** e il loro utilizzo da parte dei consumatori;
- ✓ Aspetti **legali, politici, normativi e culturali** che caratterizzano il mercato target per valutare rischi e opportunità;
- ✓ I **fattori demografici**, tra i quali lo status socioeconomico di un determinato Paese, il tasso di invecchiamento, la densità della sua popolazione, ma anche la localizzazione geografica di clienti, fornitori e competitor.

L'elaborazione della **strategia d'entrata** in un mercato estero richiede, pertanto, la definizione di un **processo di decision making a più livelli**, che presuppone innanzitutto la valutazione della potenziale redditività e delle opportunità di crescita che potrebbero prospettarsi per il business aziendale nel lungo periodo.

Quali sono le decisioni fondamentali da prendere per poter avviare la propria crescita sui mercati esteri?

Le *basic entry decisions* per l'espansione oltreconfine si traducono in primo luogo in:

- ✓ Scelta del **mercato o dei mercati** nei quali investire;
- ✓ Scelta della **modalità** di ingresso per ciascun mercato target e quantificazione dei relativi **investimenti**;
- ✓ Identificazione delle azioni da implementare e definizione del **timing** di entrata.



In sede di pianificazione è inoltre fondamentale definire in relazione al Paese

Target:

- ✓ gli **obiettivi da raggiungere;**
- ✓ **la linea d'offerta;**
- ✓ **i clienti target;**
- ✓ **il dimensionamento dell'organizzazione.**

Ai fini dello sviluppo di ognuna delle attività sopracitate, l'azienda deve quindi porsi alcuni interrogativi fondamentali, come:

- ✓ Quale gamma d'offerta proporre al mercato target?
- ✓ Quali servizi accessori?
- ✓ Quale potrebbe essere il posizionamento dei miei prodotti nel mercato target?
- ✓ Dove sono localizzati i potenziali clienti e qual è il potenziale valore di mercato?
- ✓ Qual è il processo commerciale da seguire per approcciare i potenziali clienti target individuati?
- ✓ Come definire il mio Piano d'Azione?
- ✓ Cosa inserire nel mio Budget dei Costi?

La definizione di una **strategia di internazionalizzazione**, riepilogata in un Business Plan, consente di facilitare la successiva implementazione fornendo una chiara rotta da seguire.

Benedetti&Co, società di consulenza direzionale, supporta l'azienda durante il suo processo di internazionalizzazione, identificando il modello strategico da attuare, gli obiettivi da raggiungere, le risorse umane e finanziarie necessarie, le azioni da sviluppare nel Paese Target, affiancandola nella loro implementazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817