

Al via il Progetto Export Coaching

Una nuova iniziativa di Trentino Export che garantirà consulenza personalizzata alle singole realtà aziendali.

di ROBERTO PAGLIALONGA

TRENTINO EXPORT non si ferma, e continua a spingere sulla creazione di nuovi servizi che possano aiutare le aziende a rispondere alle sfide dell'internazionalizzazione. È il caso del "Progetto export coaching", che la società di Palazzo Stella, presieduta da **Andrea Penzo** e coordinata da **Stefan Ties** assieme a uno staff di giovani esperti del settore, ha messo in campo nelle ultime settimane, riscontrando già diverse manifestazioni di interesse tra gli imprenditori.

Si tratta, in sostanza, di un'attività di consulenza personalizzata e specifica per le singole realtà aziendali, in virtù delle precise esigenze di prodotto e di mercato, affinché si possa creare all'interno dell'azienda sottoposta al "coaching" un approccio proattivo e di "problem solving" verso le tematiche dell'export. L'obiettivo è quello di sviluppare meccanismi che consentano di aumentare l'efficacia, migliorare l'efficienza e coinvolgere le profes-

sionalità dell'impresa, integrandole nel processo esecutivo.

Il servizio si articola in tre fasi: una prima, che riguarda l'analisi dell'azienda stessa, cercando di evidenziarne punti di forza e debolezza, dopo una rilevazione di dati e informazioni, una valutazione del settore commerciale in cui è inserita e una riflessione sulle idee-target da raggiungere. Successivamente, viene implementata un'attività di "direct marketing", nel corso della quale vengono individuati i clienti "prospect" e sviluppati i contatti attraverso la presentazione della gamma dei prodotti, fino all'acquisizione definitiva del cliente stesso. Infine, una fase di attuazione del "coaching" vero e proprio, attuata attraverso attività di marketing strategico (strategie di vendita, benchmarking, marketing plan), marketing operativo (individuazione del listino prezzi, e delle condizioni di vendita, campagne pubblicitarie e





- commerciali, "customer relationship", rilevazione della soddisfazione del cliente), start up e coordinamento dell'ufficio commerciale (ottimizzazione dei processi, documentazione Intrastat, Iva e fisco, organizzazione della logistica).
 Ormai l'attività di supporto all'internazionalizzazione richiede una specificità e personalizzazione che, accanto ai progetti di settore, riesca a soddisfare in maniera più precisa e focalizzata la domanda delle imprese, con i loro interessi, le loro caratteristiche, le loro difficoltà. Le aziende trentine votate all'export dovranno tenerne conto, per un salto qualitativo sempre più necessario. Così come fatto da **Sottobosco Paoli** di Civezzano, da sempre impegnata nel settore delle confetture e conserve naturali, per la quale il progetto è già stato attivato.

Intervista a UGO PAOLI che ha aderito al "Progetto Export Coaching"

Quale è l'attività della Sua azienda a Civezzano?
 "L'azienda è presente sul mercato da un decennio e propone prodotti genuini, che si avvicinano il più possibile ai sapori incontaminati della natura: nettari di frutta, confetture, composte, sciropati e miele"

Quali sono i mercati in cui operate attualmente?

"La maggior parte del fatturato viene fatto oggi con il mercato italiano, forniamo i negozi specializzati in prodotti di alta qualità ma anche la grande distribuzione sia nel territorio che a livello

nazionale. Da qualche anno facciamo pure delle forniture sporadiche all'estero. Però ci rendiamo conto, che per crescere dovremo intensificare la nostra attività dirette all'export. Per questo motivo ci siamo iscritti alla Trentino Export che ci sta dando un sostegno importante per prepararci a questa avventura internazionale".

In che modo utilizza i servizi offerti da Trentino Export?

"Recentemente abbiamo aderito al progetto "Export Coaching". Grazie a questo servizio personalizzato ci stiamo organizzando al meglio per poter affrontare i mercati esteri con sistema e determinazione. Sono state avviate delle azioni di implementazione organizzativa e sviluppo di idee supportate da azioni concrete e correttive. Ci sono stati dati, poi, degli spunti importanti per quanto riguarda la gestione dei rapporti con i futuri clienti esteri e migliorati i mezzi di comunicazione in tedesco. Abbiamo definito una nuova strategia comunicativa per i mercati di lingua tedesca ai quali punteremo maggiormente nel 2011".

Come giudica il sostegno dato da Trentino Export?

"Se fossi un professore che deve giudicare un alunno, darei un secco 9 in pagella, da quando sono associato al Consorzio, mi sento più sicuro e meglio attrezzato per affrontare l'export. La professionalità dello staff è unica in Provincia di Trento, i servizi sono efficienti e quello che conta di più per un imprenditore della mia dimensione, sono estremamente "result oriented", cioè aiutano a far crescere il fatturato con l'estero".