



# Decision Support Platform

Per supportare i percorsi di internazionalizzazione

Marzo 2019

# Conoscere per decidere

Consentire alle  
PICCOLE E MEDIE IMPRESE  
di guidare i loro  
PERCORSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE  
tramite  
processi di PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

# EXPORTPLANNING: OBIETTIVI

---

Fornire un supporto in termini di:

INFOR-  
MAZIONI

METODO

MODELLI

REPORTS

per le **decisioni di**  
**Pianificazione e Controllo**  
dei percorsi di internazionalizzazione

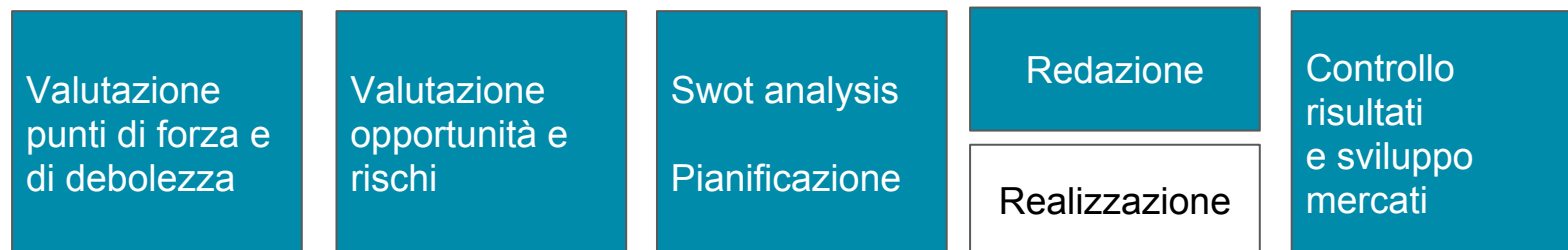
Riduzione costi

Miglioramento servizio

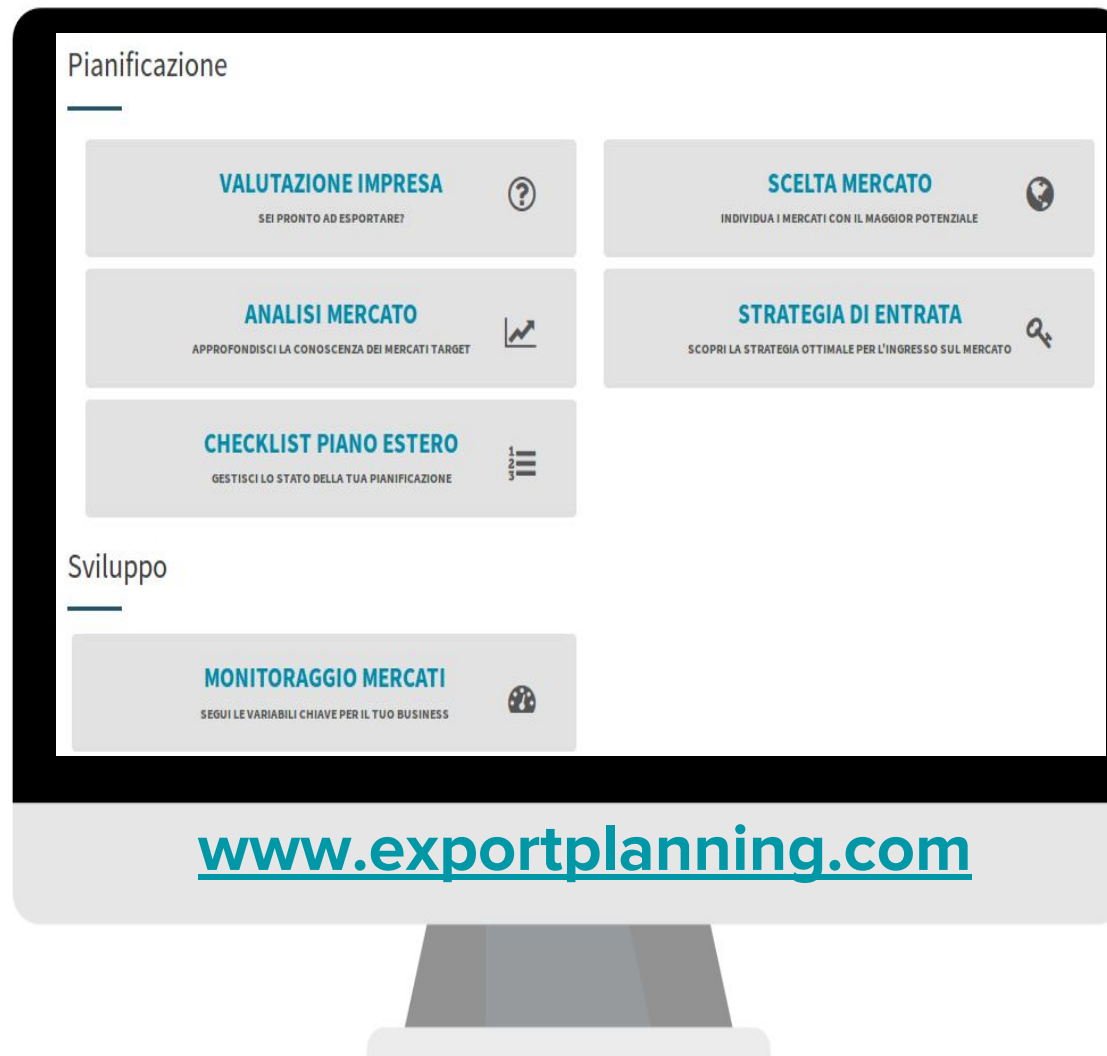
# EXPORTPLANNING: CICLO DI CONSULENZA

ExportPlanning intende supportare una PMI nell'ambito di una **Best Practice** di percorso di internazionalizzazione. Questa best practice si caratterizza per:

- un preciso riferimento al ciclo di Deming (Plan-Do-Check-Act)
- un utilizzo di processi di decisione strutturati (Decision Support Systems)



# EXPORTPLANNING: I MODULI



Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati

# VALUTAZIONE D'IMPRESA



Fornisce una valutazione della **prontezza all'estero** con riferimento a:

- **Posizionamento sul mercato domestico**
- **Strategia aziendale**
- **Processi di innovazione**
- **Motivazioni per l'internazionalizzazione**
- **Conoscenza mercati esteri**
- **Commitment del management**
- **Potenzialità prodotto / servizio**
- **Competenze professionali**

<http://www.exportplanning.com/pages/era/>

# VALUTAZIONE D'IMPRESA

## elementi distintivi

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati

**POSIZIONAMENTO SUL MERCATO DOMESTICO**

◀ PRECEDENTE    PROSSIMA ▶

**VAI AL RISULTATO**

1. **Quale delle seguenti situazioni definisce meglio la vostra quota sul mercato?**

- Siamo una piccola impresa di nicchia.
- Siamo uno tra i tanti competitori.
- Siamo nel gruppo dei più forti.
- Abbiamo un chiaro vantaggio competitivo.

2. **Quale delle seguenti definizioni descrive meglio il raggio di influenza del vostro marketing?**

- Vendiamo principalmente a pochi clienti - a livello locale
- Vendiamo principalmente a pochi clienti - a livello nazionale
- Vendiamo a una vasta clientela a livello locale
- Vendiamo a una vasta clientela nazionale

3. **Quale delle seguenti definizioni descrive meglio la vostra rete di vendite e distribuzione?**

- Nessuna rete di distribuzione o di vendita
- Una rete diretta (senza intermediari)
- Una rete indiretta (operatori commerciali giuridicamente autonomi).
- Combinazione di rete diretta e indiretta

progress bar:

- posizionamento sul mercato domestico: 00000
- strategia aziendale: 0000
- processi di innovazione: 000000
- motivazioni per l'internazionalizzazione: 0000000
- conoscenza mercati esteri: 00000
- commitment del management: 0000000000
- potenzialità prodotto o servizio: 0000000
- competenze professionali: 00000
- anagrafica impresa: 0000000

**EXPORT PLANNING**

<http://www.exportplanning.com/pages/era/>

- **gestione dell'assessment a due diversi livelli:** nel primo livello (**BASE**) una PMI può essere coinvolta in modalità "light" nell'assessment, ottenendo una valutazione approssimata, ma che consente di apprezzare i temi trattati, il modo in cui sono stati sviluppati e la qualità dell'output. A questo punto è possibile coinvolgere la PMI per fare un assessment più approfondito (**APPROFONDIMENTO**) partendo da quello di base già fatto
- **struttura e contenuti del razionale,** che riflettono sia le esperienze sviluppate da consulenti italiani che l'ampia letteratura accademica esistente sul tema dell'Export Readiness

# SCELTA MERCATO



Fornisce una **graduatoria dei mercati a maggiore potenziale** - per supportare uno *screening* preliminare delle priorità -

sulla base di:

- OPPORTUNITÀ**
- AFFIDABILITÀ**
- ACCESSIBILITÀ**

**EXPORT PLANNING**

<http://www.exportplanning.com/pages/marketselection/>



# SCELTA MERCATO

## elementi distintivi

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati



- utilizzo delle informazioni del Sistema Informativo Ulisse, a livello di **industria/settore/prodotto** e codice **Nomenclatura Combinata a 8 cifre**
- **previsioni** a livello di industria/settore/prodotto
- ampia disponibilità di **indicatori macroeconomici e promozionali**; tali indicatori possono essere particolarmente utili per misurare potenzialità di domanda "trasversali" alle diverse aree di business
- possibilità di **pesare i diversi indicatori** che concorrono a determinare l'ordinamento di potenzialità dei diversi mercati
- generazione in tempo reale di una **reportistica specifica** per poter documentare i risultati e il metodo utilizzato

# SCelta MERCATO

## indicatori settoriali

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati

22 industrie

220 settori

3000+  
prodotti

8000+  
codici tariffa

### modifica indicatori settoriali

+ AGGIUNGI PRODOTTO ✓ SALVA ✗ CHIUDI

Lavastoviglie (UL842211)

indicatori

Valore Importazioni	<input type="checkbox"/>
Importazioni Pro Capite	<input type="checkbox"/>
Incidenza Fascia Alta E Medio Alta Di Prezzo	<input type="checkbox"/>
Quote Mercato <input type="text" value="Italia"/> , 2018	<input type="checkbox"/>
Costo Medio Del Lavoro Concorrenti	<input type="checkbox"/>
Variazione Prevista Importazioni	<input type="checkbox"/>
Tariffe	<input type="checkbox"/>
Valore Esportazioni	<input type="checkbox"/>
Valore Produzione	<input type="checkbox"/>
Valore Importazioni + Stima Vendite Nazionali	<input type="checkbox"/>

- E' possibile sfruttare l'**ampio dettaglio** e l'**articolazione su più livelli** della classificazione merceologica settoriale
- Per ciascuna merceologia sono disponibili indicatori relativi a **152 paesi** riguardanti **differenti fattori di potenzialità**

# SCELTA MERCATO

## indicatori macroeconomici

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati

### modifica indicatori macroeconomici

✓ SALVA ✗ CHIUDI

scenario previsivo	
fattori di rischio	<b>rischio di credito</b> <input type="checkbox"/> rischio di credito sovrano fitch
fattori di sviluppo	<input type="checkbox"/> rischio di credito sovrano standard & poor's
caratteristiche della domanda	<input type="checkbox"/> rischio di credito sovrano moody's
andamento economico	<input type="checkbox"/> rischio di credito sovrano dagong
accessibilità al mercato	<input type="checkbox"/> rischio mancato pagamento controparte sovrana sace
	<input type="checkbox"/> rischio mancato pagamento controparte bancaria sace
	<input type="checkbox"/> rischio mancato pagamento controparte corporate sace
	<b>rischio paese</b> <input type="checkbox"/> rischio trasferimento capitali e convertibilità sace

distanza

distanza di business Italia ▾

distanza geografica Italia ▾

capitale umano

qualità istituzionale

dotazione infrastrutturale

# ANALISI MERCATO

## MARKET RESEARCH

Prima di investire su un mercato, approfondisci la conoscenza della sua economia, istituzioni, società, usi e costumi, estraendo ed analizzando le informazioni del Sistema Informativo Ulisse, tramite:

CLICCA QUI PER UTILIZZARE IL  
REPORTING TOOL

CLICCA QUI PER UTILIZZARE L'  
ANALYTICS

Approfondisci la conoscenza dell'accessibilità del mercato (tariffe, barriere tecniche, certificazioni sanitarie, ecc), utilizzando la guida Ulisse International Market Accessibility (IMA)

CLICCA QUI PER  
GUIDA ULISSE IMA

**EXPORT  
PLANNING**

[http://www.exportplanning.com/pages/market\\_research/](http://www.exportplanning.com/pages/market_research/)

Esso consente di avere i seguenti strumenti:

1) **REPORTING TOOL**: consente di produrre una reportistica a livello di **Paese, Prodotto, Mercato** prodotto/paese importatore, **Competitore** (prodotto/paese esportatore)

2) **ANALYTICS TOOL**: consente di fare un'analisi personalizzata a partire dai **datamart** a livello macro e *industry-specific* che compongono il Sistema Informativo Ulisse

3) **GUIDA ULISSE IMA (International Market Accessibility)**: consente di avere una prima introduzione alla conoscenza dell'accessibilità del mercato (tariffe, barriere tecniche, certificazioni sanitarie, ecc).

# ANALISI MERCATO

## Reporting Tool

Valutazione  
Impresa

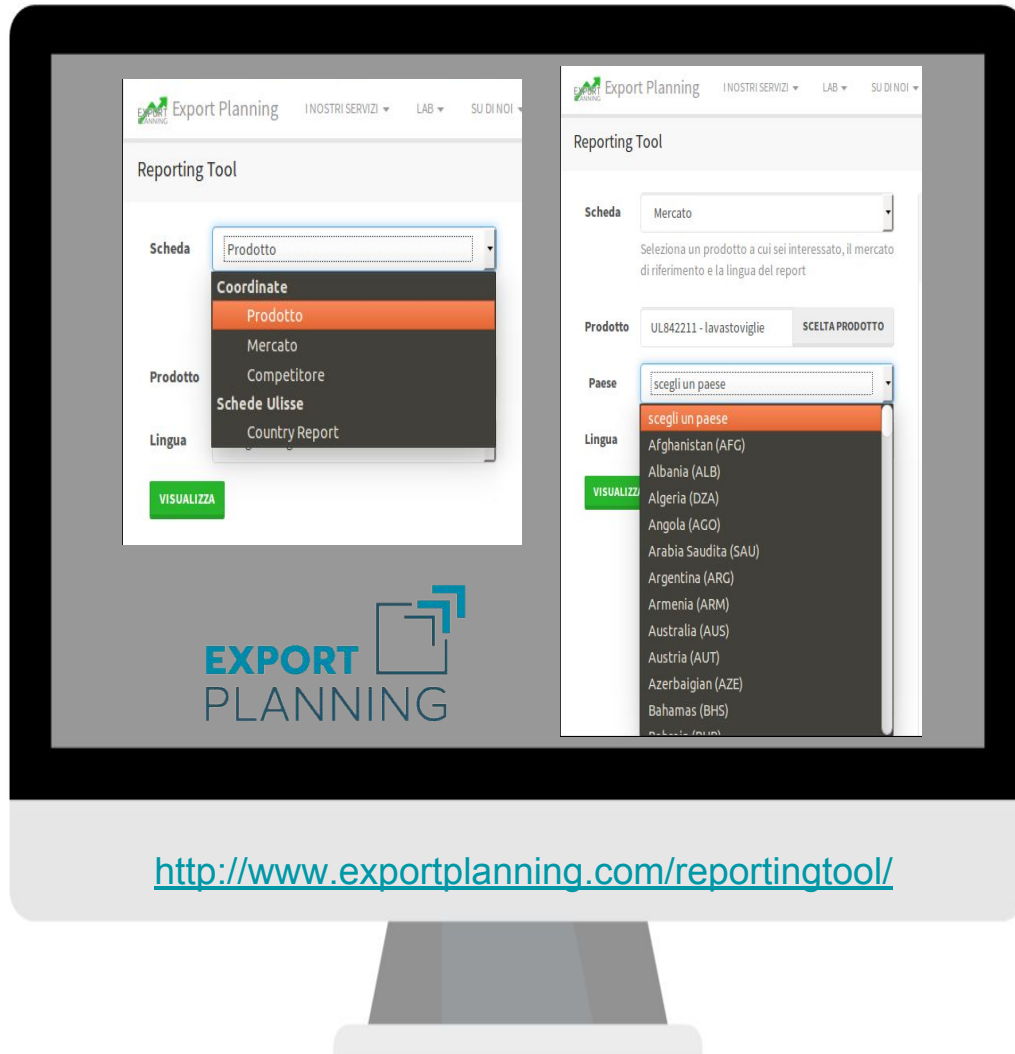
Scelta Mercato

**Analisi Mercato**

Strategia di  
entrata

Checklist  
Piano Estero

Monitoraggio  
Mercati



<http://www.exportplanning.com/reportingtool/>

Disponibili le collane di Reports Ulisse a livello di:

- **COUNTRY** (152 paesi)
- **PRODUCT**
  - 22 industry
  - 220 settori
  - oltre 3000 aree d'affari
- **MARKET**  
(incrocio tra **Product** e paese **Importatore**)
- **COMPETITOR**  
(incrocio tra **Product** e paese **Esportatore**)

# ANALISI MERCATO Analytics Tool

Valutazione  
Impresa

Scelta Mercato

Analisi Mercato

Strategia di  
entrata

Checklist  
Piano Estero

Monitoraggio  
Mercati

Consente l'estrazione e l'elaborazione in forma tabellare e grafica dei datamart Ulisse a livello di:

- **Analisi Macro** (152 paesi):
  - [ScENARIO DI PREVISIONE](#)
  - [Ambiente macroeconomico](#)
- **Commercio internazionale** (152 paesi e 3000+ prodotti):
  - [Flussi annuali per fasce di prezzo](#)
  - [Previsioni di breve/medio termine](#)
  - [Congiuntura Mondiale](#)
  - [Congiuntura paesi UE](#) (8000+ codici doganali CN-8digits)
  - [Congiuntura USA](#) (15000+ codici doganali HS-10digits)
- **Produzione e Domanda** (152 paesi): basata su una stima delle **Vendite nazionali annue**
  - [Tutti i prodotti](#) (3000+ items)
  - [Focus Automotive](#)



<http://www.exportplanning.com/analytics/pickdw/>

# ANALISI MERCATO Analytics Tool

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
<b>Analisi Mercato</b>	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati

per elaborare e rappresentare  
le informazioni a livello di **paesi, prodotti, mercato, competitori**

Analytics Cambia Datamart ▾

## Seleziona il datamart da analizzare

Analisi paese **Macro**    Commercio internazionale **Annuale**    Commercio internazionale **Trimestrale**

1

Analytics Cambia Datamart ▾

Ulisse Fonte  
StudiaBo

**CAMBIA DM**

Ultimo aggiornamento:  
26/02/2018

Ultimo dato storico: 2016

## **i** Inizia la tua analisi

1. Ricerca il prodotto
2. compila i filtri della query
3. estrai i dati
4. seleziona la modalità di visualizzazione tra 'Dati' o 'Grafici'

2



# ANALISI MERCATO Analytics Tool

Valutazione  
Impresa

Scelta Mercato

Analisi Mercato

Strategia di  
entrata

Checklist  
Piano Estero

Monitoraggio  
Mercati

3

Analytics Cambia Datamart - **Dati** Grafici Documentazione

**Ulisse** Fonte StudiaBo

**CAMBIA DM**

Ultimo aggiornamento: 26/02/2018  
 Ultimo dato storico: 2016  
 Prestima 2017 basata sulle dichiarazioni congiunturali del campione di paesi Ulisse

Prodotto  
 E4.11

Descrizione Prodotto: Farmaci

Esportatore  
 TOT

Importatore  
 TOT

Anno  
 ALL

Fascia di prezzo  
 ALL

Valuta  
 Euro

**ESTRAI**

**LEGENDA SCALA ESPORTA AZIONI**

YEAR	PROD	R	XER	MER	X	U	Q	M
1995	E4.11	HH	TOT	TOT	10 980 687.7	0.0	8 537 403.6	11 528 624.0
1995	E4.11	HM	TOT	TOT	19 302 340.6	0.0	20 870 548.0	20 265 527.4
1995	E4.11	LL	TOT	TOT	2 062 833.0	0.0	11 946 333.3	2 165 768.4
1995	E4.11	LM	TOT	TOT	6 768 804.4	0.0	22 214 285.3	7 106 567.7
1995	E4.11	MM	TOT	TOT	12 823 062.5	0.0	24 048 703.8	13 462 933.3
1996	E4.11	HH	TOT	TOT	12 022 765.4	0.0	9 198 521.5	12 622 701.4
1996	E4.11	HM	TOT	TOT	22 794 283.1	0.0	25 412 938.7	23 931 717.9
1996	E4.11	LL	TOT	TOT	2 378 023.1	0.0	13 833 563.0	2 496 686.4
1996	E4.11	LM	TOT	TOT	7 591 493.5	0.0	24 512 818.7	7 970 309.0
1996	E4.11	MM	TOT	TOT	13 566 137.6	0.0	25 741 166.9	14 243 087.9
1997	E4.11	HH	TOT	TOT	14 993 214.5	0.0	10 738 755.8	15 741 375.9
1997	E4.11	HM	TOT	TOT	29 309 540.0	0.0	29 912 346.4	30 772 086.0
1997	E4.11	LL	TOT	TOT	2 521 572.4	0.0	13 217 760.1	2 647 398.9
1997	E4.11	LM	TOT	TOT	8 272 759.9	0.0	26 468 914.0	8 685 570.6
1997	E4.11	MM	TOT	TOT	16 459 711.4	0.0	29 583 748.6	17 281 051.0
1998	E4.11	HH	TOT	TOT	34 921 577.2	0.0	28 135 697.1	36 664 163.9
1998	E4.11	HM	TOT	TOT	17 347 299.4	0.0	18 175 963.9	18 212 929.6
1998	E4.11	LL	TOT	TOT	2 542 641.0	0.0	12 883 906.0	2 669 518.7
1998	E4.11	LM	TOT	TOT	8 715 405.8	0.0	27 742 697.2	9 150 304.5
1998	E4.11	MM	TOT	TOT	19 201 803.8	0.0	33 370 970.0	20 159 973.8
1999	E4.11	HH	TOT	TOT	40 017 153.9	0.0	31 407 798.8	42 014 009.9

Microsoft Excel screenshot showing a data table with columns labeled YEAR, PROD, R, XER, MER, X, U, Q, M. The table contains data for years 1995 through 1999, with values in scientific notation.

Esporta i dati  
In formato CSV

oppure visualizza i dati  
in forma grafica ...



# ANALISI MERCATO

## Analytics Tool

Valutazione  
Impresa

Scelta Mercato

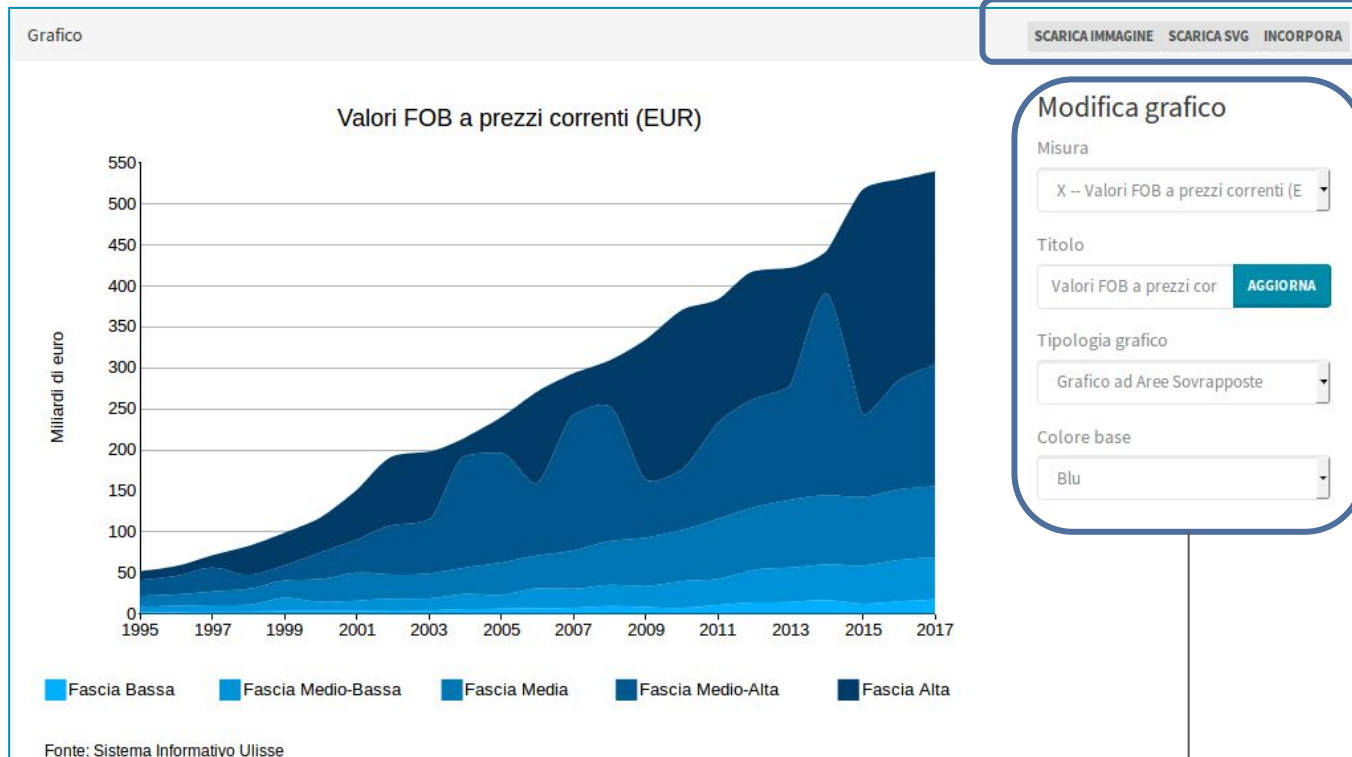
Analisi Mercato

Strategia di  
entrata

Checklist  
Piano Estero

Monitoraggio  
Mercati

4



Modifica il grafico:

- Misura
- Titolo
- Tipologia
- Colore

Salva l'immagine  
In formato PNG/SVG  
oppure incorpora in HTML

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	<b>Strategia di entrata</b>
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati

# STRATEGIE DI ENTRATA

**MARKET ENTRY STRATEGY**

CLICCA QUI PER CONSULTARE LE STRATEGIE POSSIBILI

CLICCA QUI PER TROVARE LA TUA STRATEGIA OTTIMALE

**EXPORT PLANNING**

La scelta della modalità di ingresso in un mercato è fondamentale per il successo di un progetto di esportazione. Dato uno specifico progetto, modalità di ingresso differenti possono avere un rapporto costi/benefici molto diverso.

Per poter scegliere la modalità con il rapporto costi/benefici più basso, è necessario conoscere tutte le possibili modalità. La crescita negli ultimi 30 anni del commercio mondiale, la partecipazione di sempre più imprese di paesi diversi e gli studi effettuati hanno arricchito la lista delle possibili strategie.

L'analisi di tutte le strategie possibili può risultare un'attività gravosa se finalizzata a identificare la strategia ottimale per uno specifico progetto di esportazione. Il tool "Trova la tua strategia ottimale", partendo dalle informazioni che ti verranno chieste, ti propone le strategie che, nel tuo caso, ottimizzano il rapporto costi/benefici.

<http://www.exportplanning.com/pages/ems/>

Per supportare la scelta della **modalità di entrata** sul mercato target **con il rapporto costi/benefici più favorevole**



# STRATEGIE DI ENTRATA

## elementi distintivi

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	<b>Strategia di entrata</b>
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati



L'analisi di tutte le strategie possibili può risultare un'attività gravosa se finalizzata a identificare la **strategia ottimale** per uno specifico progetto di esportazione.

Il tool “**Trova la tua strategia ottimale**”, partendo dalle informazioni raccolte presso l'azienda, proporrà le strategie che, nel caso specifico, ottimizzano il rapporto costi/benefici



# CHECKLIST PIANO ESTERO

## CHECKLIST PIANO ESTERO

VERIFICA LO STATO AVANZAMENTO

**EXPORT**  
PLANNING

Di seguito è riportato uno schema standard di riferimento di un possibile Piano Estero. Segui tutti i passaggi e contrassegna come svolto ogni punto che ritieni aver concluso. Il tool che segue ti assisterà nella creazione di un Piano Estero.

Il processo di elaborazione di un Piano Estero deve essere **allargato**, coinvolgendo tutti i reparti aziendali che verranno successivamente coinvolti nella sua realizzazione. Non solo quindi la direzione, ma anche la funzione marketing, il commerciale, la produzione e l'amministrazione. Ciascuna funzione deve portare il suo contributo alla definizione del Piano. Per questo è fondamentale che il processo decisionale sia basato su **informazioni oggettive, trasparenti e condivise**.

Il primo risultato di un buon Piano Estero è la fiducia di tutta l'impresa sui suoi risultati: solo così, quando si affronteranno le inevitabili difficoltà, tutti saranno pronti a dare il meglio.

Un Piano export deve essere poi **dinamico** nel senso di essere continuamente aggiornato in funzione sia dei cambiamenti del mercato che della crescita delle conoscenze aziendali. Deve quindi prevedere un continuo monitoraggio del mercato e momenti prestabiliti di verifica delle nuove conoscenze.

<http://www.exportplanning.com/pages/ibp/>

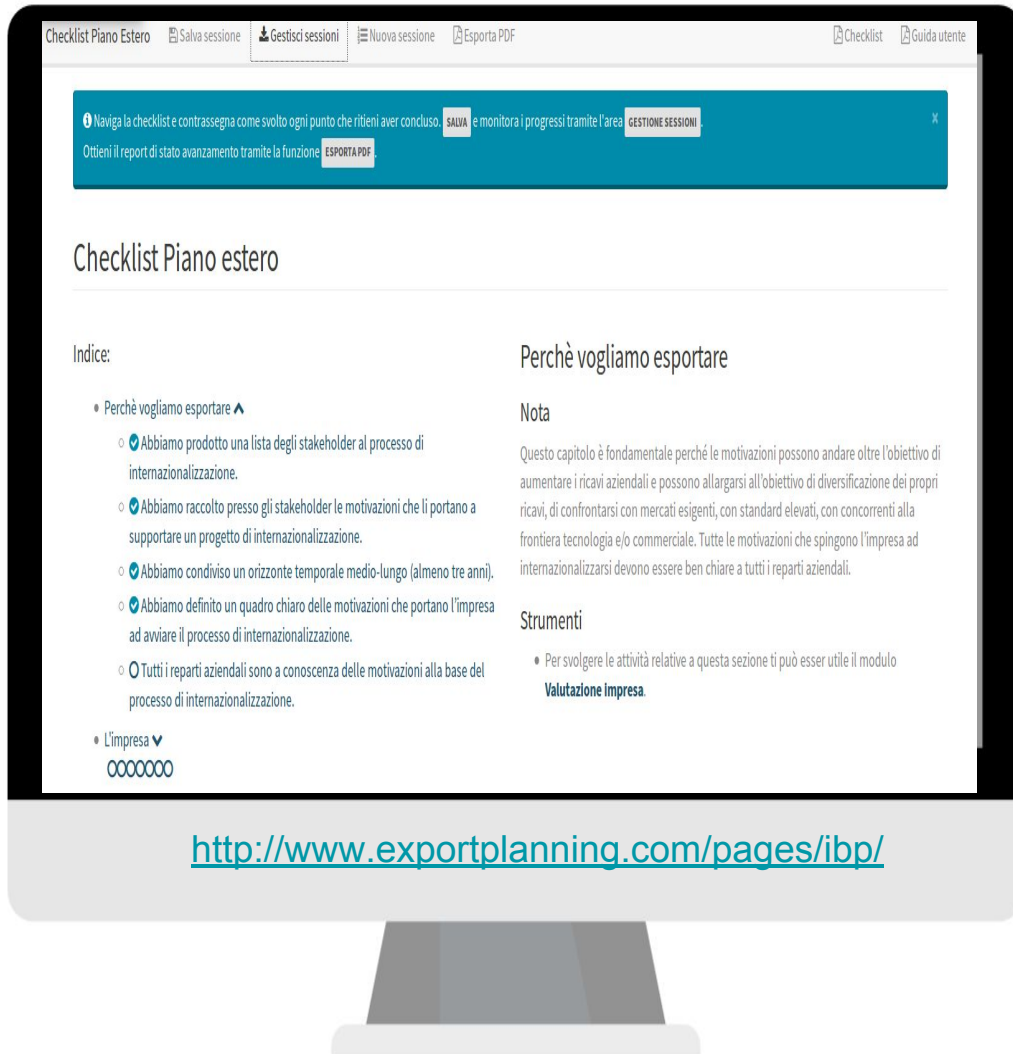
Per supportare, **passo per passo**, la redazione **di un Piano Estero** articolato nelle seguenti sezioni:

1. **Perchè vogliamo esportare**
2. **L'impresa**
3. **Il settore nel mondo**
4. **Il mercato target**
5. **Le modalità di entrata**
6. **Marketing Mix**
7. **Obiettivi finanziari**
8. **Piano operativo**

# CHECKLIST PIANO ESTERO

## elementi distintivi

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategie d entrata
<b>Checklist Piano Estero</b>	Monitoraggio Mercati



Il modulo Piano Estero consente di avere una traccia delle **attività utili per redigere le diverse parti del Piano e, contrassegnando o meno le attività come svolte, avere uno stato avanzamento sempre aggiornato del Piano.**

# MONITORAGGIO MERCATI

## Flussi di commercio

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati



Fornisce dei **benchmark** costantemente aggiornati per monitorare i risultati sui mercati esteri già serviti e, tramite un **ambiente interattivo**, confrontare le performance dell'azienda con quelle dei concorrenti (paesi)

# MONITORAGGIO MERCATI

## Flussi di commercio

Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati



<http://www.exportplanning.com/pages/barometro/>

- Può consentire di confrontare i dati delle dichiarazioni doganali dell'impresa con quelle di **benchmark oggettivi**
- **Aggiornamenti “in tempo reale”** (con pre-stime per trimestre in corso)



# MONITORAGGIO MERCATI

## Tassi di cambio

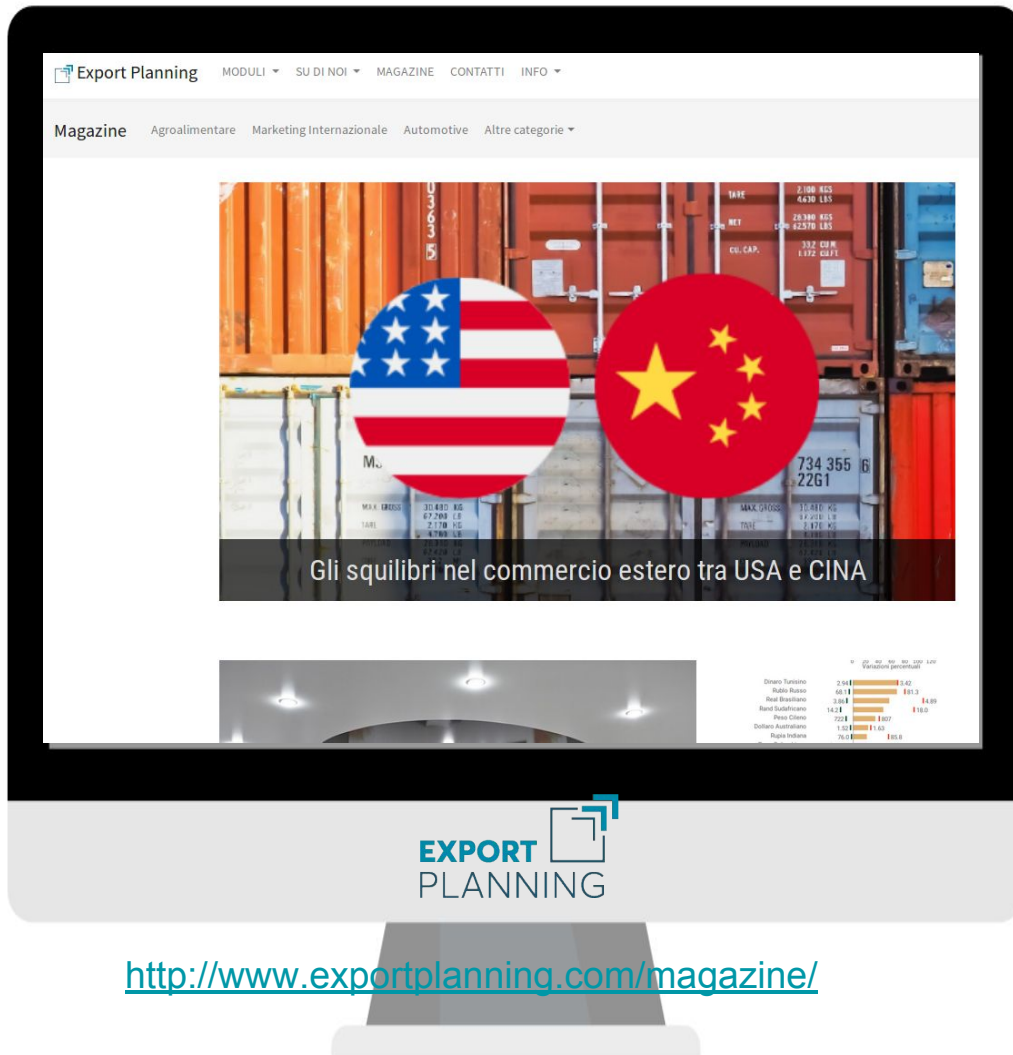
Valutazione Impresa	Scelta Mercato
Analisi Mercato	Strategia di entrata
Checklist Piano Estero	Monitoraggio Mercati



Fornisce l'evoluzione **aggiornata giornalmente** per **120 valute mondiali** in termini di cambio verso l'Euro, verso il Dollaro e di **tassi di cambio effettivi**



# II MAGAZINE ExportPlanning

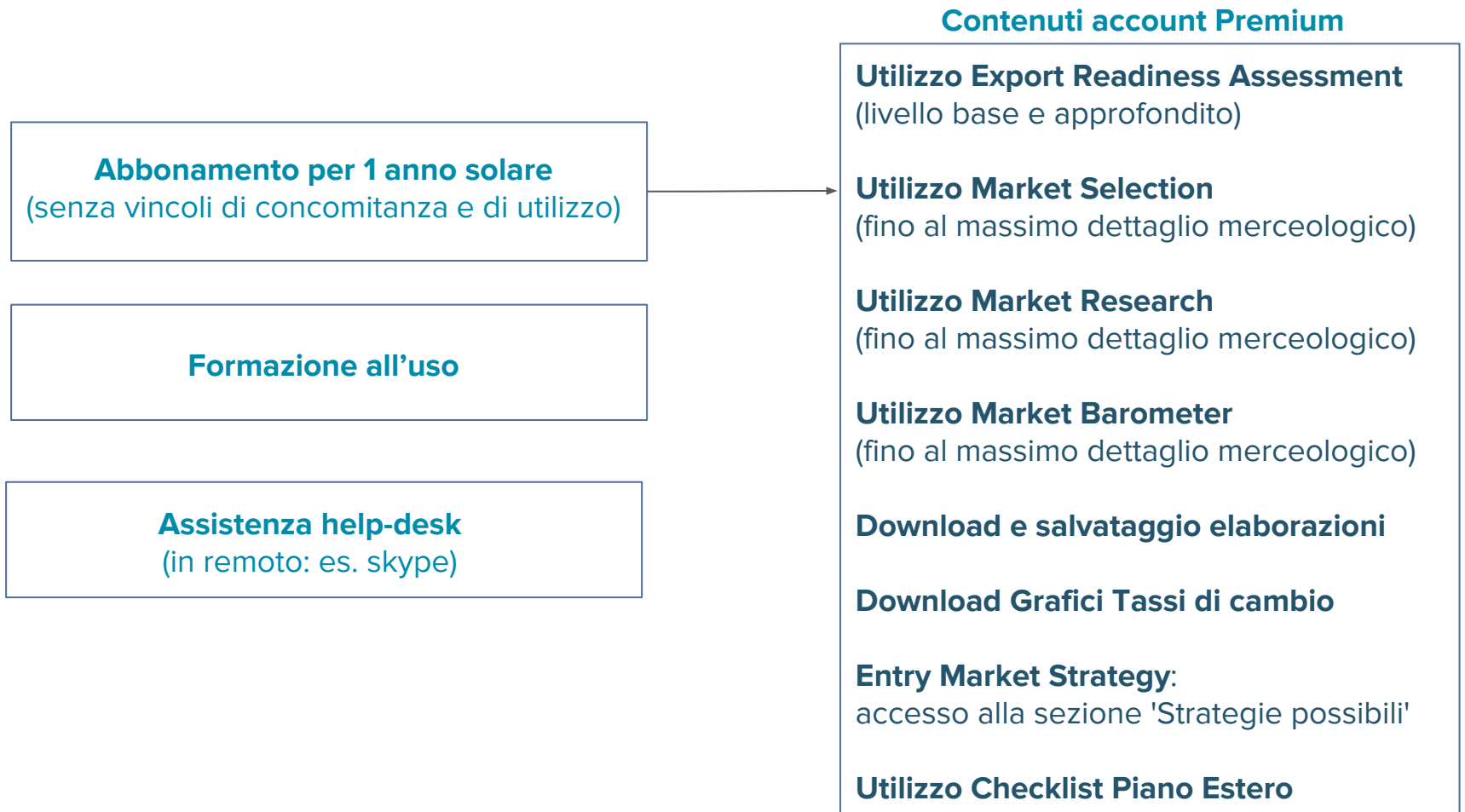


- **Articoli, analisi e storie** - basate sulle informazioni ExportPlanning e valorizzate con strumenti di **datavisualization interattiva** - a supporto di una comprensione dei **trend** e delle **opportunità** offerte dal commercio internazionale e delle **best-practice di marketing internazionale**

<http://www.exportplanning.com/magazine/>

# MODALITÀ E COSTO EXPORTPLANNING

## Pacchetto per AGGREGATORI



**EXPORT**  
PLANNING



# Referenze

[http://www.exportplanning.com/  
pages/references/](http://www.exportplanning.com/pages/references/)

# CONTATTI

[info@exportplanning.com](mailto:info@exportplanning.com)