

Lista di controllo: fattori da considerare per le operazioni con l'estero

Durante la fase di pianificazione è utile porsi le seguenti domande.

Prodotti e servizi: con cosa vado all'estero?	
<input type="checkbox"/>	Quali prodotti/servizi voglio offrire all'estero?
<input type="checkbox"/>	Come definisco i prezzi in modo che i miei prodotti e servizi siano competitivi all'estero?
<input type="checkbox"/>	Quali vantaggi ho sulla concorrenza con la mia offerta?
<input type="checkbox"/>	Fino a che punto devo modificare le mie prestazioni nei mercati target per adattarle ai loro regolamenti, norme, autorizzazioni, omologazioni, disposizioni d'importazione, ecc.?
<input type="checkbox"/>	Quale servizio di assistenza richiedono i clienti dopo l'acquisto? Quali lavori di manutenzione o servizi di consulenza devo garantire?
<input type="checkbox"/>	Quali brevetti (internazionali), modelli di utilità o di design, marchi di qualità o certificazioni devo prendere in considerazione?
<input type="checkbox"/>	Conosco il mercato in cui voglio vendere, produrre o acquistare prodotti e servizi? Conosco le condizioni economiche, culturali e giuridiche in loco?
Clienti: per chi vado all'estero?	
<input type="checkbox"/>	Com'è fatta la struttura della mia clientela nel mercato target? In che modo si differenzia da quella del mercato nazionale?
<input type="checkbox"/>	Di quali segmenti di clientela mi occupo nel mercato target?
Produzione e vendita: come vado all'estero?	
<input type="checkbox"/>	In che modo posso aumentare le mie capacità se le operazioni con l'estero incrementano la domanda?
<input type="checkbox"/>	Chi si occuperà della vendita dei prodotti e dei servizi all'estero? (io, i miei collaboratori, commercianti, professionisti della distribuzione esterni, ecc.)
<input type="checkbox"/>	Quali misure voglio attuare per conquistare i clienti nel mercato di destinazione? (ad es. fiere, manifesti, mailing, ecc.)
Risorse umane: con chi vado all'estero?	
<input type="checkbox"/>	Come posso accertarmi di poter investire in prima persona abbastanza tempo nelle operazioni con l'estero?
<input type="checkbox"/>	Come posso motivare i miei collaboratori a investire risorse proprie nelle operazioni con l'estero?
<input type="checkbox"/>	Come faccio in modo che sia io che i miei collaboratori disponiamo del know-how necessario per svolgere operazioni con l'estero? (corsi di lingua, viaggi nel paese target, ecc.)
<input type="checkbox"/>	Che tipo di formazione è necessario pianificare per i collaboratori stranieri? Quali corsi di perfezionamento sono necessari per i dirigenti?
<input type="checkbox"/>	Quali collaboratori hanno esperienza nella gestione degli ordini esteri e in che modo posso sfruttarla?
<input type="checkbox"/>	Quale collaboratore può occuparsi delle nuove formalità (ad esempio documenti di esportazione, questioni fiscali o giuridiche, ecc.)? Posso affidare questi compiti a uffici esterni?
<input type="checkbox"/>	Quali collaborazioni all'estero sono possibili nell'ambito della produzione o della vendita?
Finanze: quali risorse mi servono per le operazioni con l'estero?	
<input type="checkbox"/>	A quanto ammontano i costi generati dalle operazioni con l'estero (ad esempio spese di trasporto, assicurazioni, spese per la distribuzione nel mercato target, ecc)?
<input type="checkbox"/>	Fino a che punto sono in grado di fare investimenti che verranno ripagati in un secondo momento?
<input type="checkbox"/>	Come garantisco la liquidità necessaria per tutto il periodo in cui svolgerò operazioni con l'estero anche se, ad esempio, i pagamenti arriveranno in ritardo? (cfr. l'edizione «pi» sul tema «Gestione finanziaria»)
<input type="checkbox"/>	Quali risorse finanziarie ho a disposizione per finanziare le operazioni con l'estero? Qual è il mio margine di credito?

Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG.