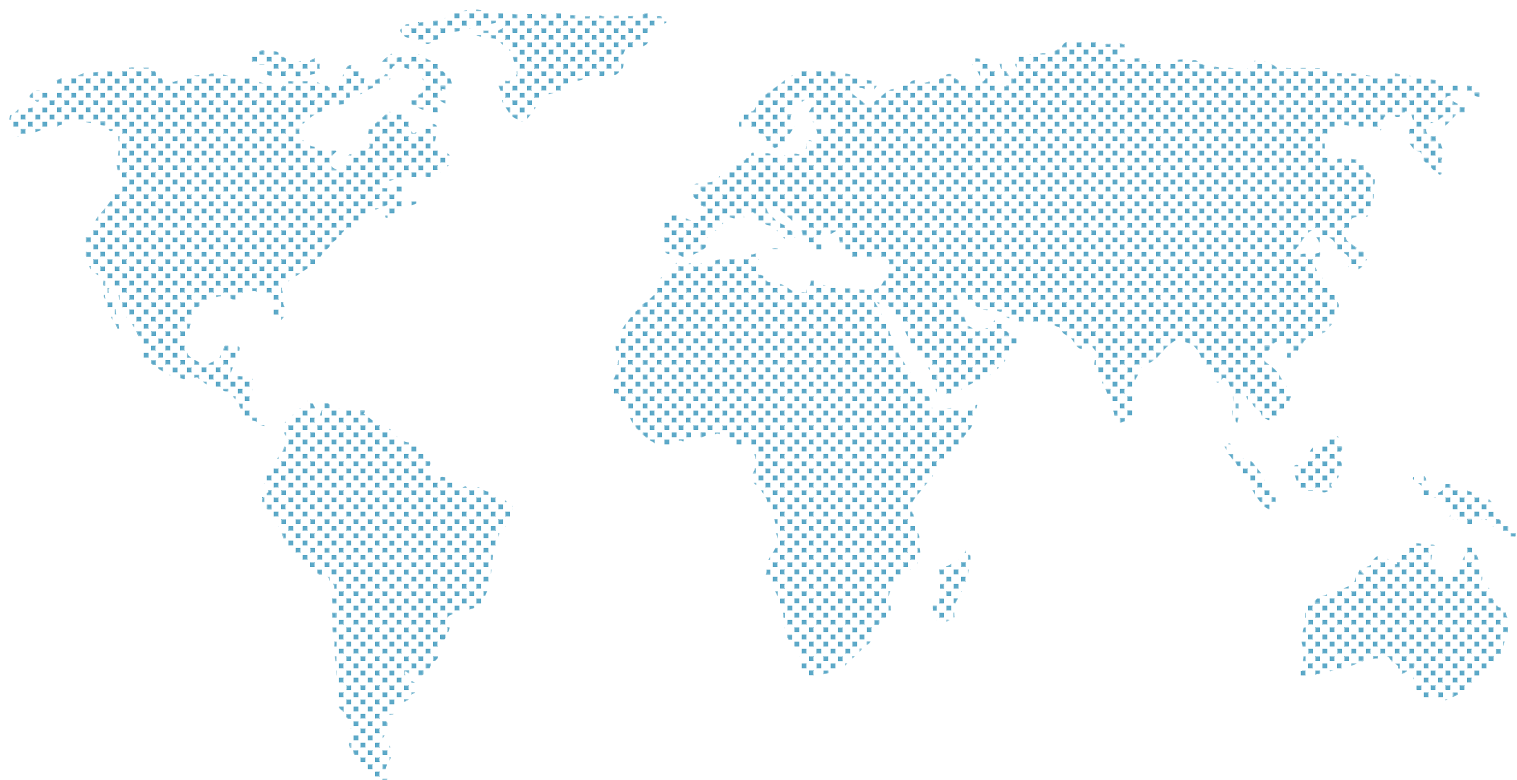


CONFIMPRESE *ITALIA*
— *dal 1996* —

Confederazione Sindacale Datoriale delle Micro, Piccole e Medie Imprese

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Elenco dei servizi



Servizi di Internazionalizzazione di

Confimprese Italia

Nel contesto attuale, caratterizzato da mercati sempre più interconnessi e competitivi, le piccole, micro e medie imprese italiane si trovano spesso a dover affrontare sfide complesse per affacciarsi con successo all'estero. Confimprese mette a disposizione una gamma di **servizi di internazionalizzazione interamente personalizzati**, pensati per adattarsi alle specificità di ogni realtà aziendale, al settore di appartenenza e agli obiettivi di crescita. Non si tratta di soluzioni standard, ma di percorsi su misura che accompagnano l'impresa passo dopo passo: dall'analisi preliminare dei mercati fino alla costruzione di una presenza stabile e competitiva all'estero.

1. Assistenza export

- Identificazione di buyer e distributori esteri.
 - Supporto nella definizione del listino prezzi internazionale.
 - Analisi della logistica e delle catene di fornitura.
 - Preparazione della documentazione export (fatture, certificati, marcature).
 - Monitoraggio delle performance di vendita nei mercati esteri.
-

2. Analisi di mercato e studi di fattibilità

- Analisi domanda/offerta nei mercati target.
 - Studio della concorrenza locale e dei trend di consumo.
 - Individuazione delle barriere tariffarie e non tariffarie.
 - Rilevazione di opportunità di nicchia per il Made in Italy.
 - Valutazione della sostenibilità del progetto di ingresso (ROI, tempi, costi).
-

3. Strategia internazionale e sviluppo commerciale

- Definizione del piano di ingresso (export diretto, distributore, joint venture).
 - Scelta dei canali distributivi (B2B, e-commerce, retail).
 - Supporto nella ricerca di partner commerciali.
 - Elaborazione di business plan internazionali.
 - Supporto nella digitalizzazione dell'offerta (marketplace globali, piattaforme digitali).
-

4. Partecipazione a fiere, mostre e missioni commerciali

- Organizzazione della presenza collettiva di imprese italiane.
 - Allestimento e gestione stand aziendali.
 - Attività di matching con potenziali clienti e investitori.
 - Supporto nella preparazione di materiali promozionali multilingua.
 - Programmazione di missioni istituzionali con enti locali e Camere di Commercio.
-

5. Supporto finanziario e credit risk

- Valutazione del rischio paese (stabilità politica, economica, normativa).
 - Analisi del rischio cliente e delle condizioni di pagamento.
 - Accesso a linee di credito agevolate per export e internazionalizzazione.
 - Supporto per finanziamenti SIMEST e altri enti di sviluppo.
 - Assicurazione del credito all'esportazione
-

6. Delocalizzazione, uffici di rappresentanza e joint venture

- Assistenza per apertura filiali o uffici commerciali all'estero.
 - Supporto per joint venture con imprese locali.
 - Consulenza per stabilimenti produttivi in aree strategiche.
 - Accompagnamento in operazioni di M&A internazionali.
 - Gestione dei rapporti con enti governativi e locali
-

7. Consulenza legale, fiscale, doganale e contrattuale

- Redazione e revisione di contratti internazionali.
- Consulenza fiscale su tassazione diretta e indiretta nei mercati esteri.
- Assistenza in pratiche doganali (classificazione merci, dazi, certificati di origine).
- Tutela della proprietà intellettuale e dei marchi all'estero.
- Consulenza su normativa del lavoro internazionale.

8. Supporto per la comunicazione internazionale e marketing globale

- Realizzazione di piani di marketing internazionale.
- Traduzione e localizzazione di cataloghi, siti web e campagne.
- Adattamento culturale di brand e packaging.
- Campagne digitali per mercati esteri (social, marketplace, SEO internazionale).
- Ufficio stampa internazionale e relazioni con media esteri.

9. Formazione e supporto operativo interno

- Programmi di formazione in export management.
- Seminari su normative e opportunità di mercato.
- Servizio di Temporary Export Manager (TEM).
- Mentorship con esperti internazionali del settore.
- Supporto per la costruzione di team interni dedicati all'export.

10. Convenzioni, partnership istituzionali e accordi di finanziamento

- Accesso a bandi europei e nazionali per l'internazionalizzazione.
- Partnership con Camere di Commercio estere e istituzioni nazionali.
- Convenzioni con istituti bancari per condizioni agevolate.
- Collaborazioni con enti fieristici e associazioni di categoria.