I vantaggi della Internazionalizzazione Agile

Un approccio concreto per rispondere alle nuove esigenze delle PMI

17 settembre 2021

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Le informazioni contenute nel presente documento sono classificate riservate e confidenziali ad esclusivo uso del personale Cliente. Nessuna parte può essere riprodotta e/o fotocopiata per la distribuzione, al di fuori della organizzazione Cliente, senza l'autorizzazione scritta di KMSenpai srl. Questo rapporto è utilizzato da KMSenpai srl durante le presentazioni e non rappresenta l'insieme degli argomenti discussi.

Chi siamo

1990
Manager in Azienda

1996
KM - Koinos Management
Consulenza Marketing e Vendite

2008
Senpai
Lean Organization e Supply Chain

2011
Consulenza di Direzione e Strategica

2016
KMSenpai Srl
Progetti di riorganizzazione e ristrutturazione

- Il nostro percorso nasce in azienda come **manager di funzione**
- Da oltre 20 anni **gestiamo progetti di riorganizzazione**
- Oggi siamo un **team dinamico** e strutturato come un'azienda

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Cosa facciamo: progetti di cambiamento organizzativo

FOCALIZIAMO LA VISION

Identifichiamo Rischi e opportunità
Definiamo la Vision

(TOP Manager e imprenditori)

AFFIANCHIAMO IL MANAGEMENT

Progettiamo il Cambiamento

(Direzione Generale)

REALIZZIAMO IL CAMBIAMENTO

Attuazione progetto di cambiamento

(Manager Funzionale)

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Come : processi & risorse umane per creare la value proposition

1

Visualizzare il flusso delle informazioni e delle attività disegnando la situazione AS-IS

2

Migliorare i processi implementando il TO-BE misurandone l'efficienza ed introducendo il kaizen

3

Gestire i processi in modo Visual e **Misurare** chi fa cosa, quando e per quanto tempo

Condividere la conoscenza dei processi per imparare a migliorarne le prestazioni

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Internazionalizzazione : quali sono le tendenze in atto?

1. Vendite

- ✓ Rendere più trasparente il **SALES NETWORK**, per essere più efficaci ed efficienti nell'ascoltare e nel comunicare,
- ✓ **Regionalizzazione** : è necessario sviluppare la domanda domestica ed interna alla UE,
- ✓ **E-commerce** : la notorietà del marchio consente di implementare il canale E-commerce cercando l'integrazione tra on e off-line,
- ✓ **Fiere** : partecipare alle fiere riconosciute per essere di valore (uniche) nella specializzazione,

2. Supply Chain

- ✓ Le **CATENE DEL VALORE** dovranno essere rese più resilienti e più trasparenti e veloci.
- ✓ Investire nello sviluppo e sostegno della catena di fornitura e della **filiera delle eccellenze** del made in Italy.

3. Organizzazione

- ✓ Si sta consolidando un modello **IBRIDO** con un aumento della consapevolezza nel digitale,
- ✓ Si sta consolidando un nuovo **STILE** manageriale,

4. Resilienza

- ✓ **Finanza** : a sostegno della Internazionalizzazione,
- ✓ Le aziende dovranno affrontare problemi di ristrettezze economiche, ma anche nuovi progetti strategici per compensare i cali.

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Quali sono le difficoltà delle PMI nei percorsi per la esportazione

Fattori critici di successo

Conoscenza manageriale dei mercati per il made in Italy

- Mercati potenziali per adattabilità, volumi e redditività
  - Mercati con un prodotto minimo funzionante da adeguare alle situazioni locali,
  - Matching tra offerta di prodotto e servizio e domanda del singolo mercato,

La continuità di relazione col Trade e l'utilizzatore finale

- Il sistema di vendita AGILE per consegnare prodotto e servizio:
  - Accorciare la filiera distributiva : sempre più vicino al cliente per conoscere le esigenze e fornire il giusto rapporto prestazione/prezzo,
  - Non disperdere risorse nella polverizzazione del fatturato in molte nazioni,

Adeguare gli investimenti ed il management nei mercati target

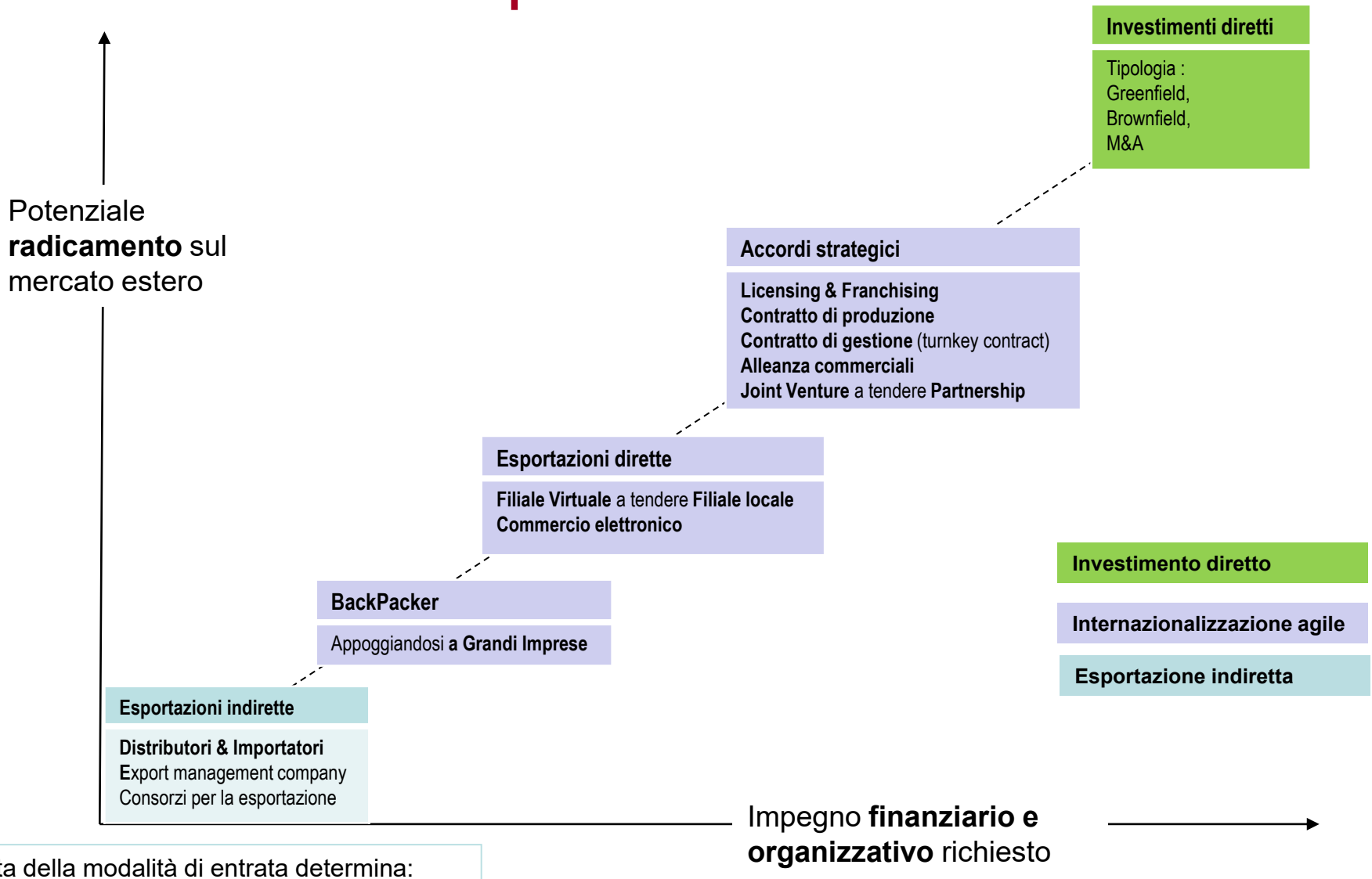
- Multiculturabilità: le variabili soft che diminuiscono i rischi di fallimento:
  - Percorso di ingresso e sviluppo : graduale e scalabile,
  - Personale locale, ma governance e formazione strutturata dalla sede,
  - Monitoraggio delle prestazioni e indirizzo degli investimenti per il governo delle attività di sviluppo,

Innovazione della partnership con fornitori e clienti

- Offering: i servizi come leva competitiva in grado di differenziare le value proposition in relazione al singolo mercato,
  - La co-creazione di valore della marca lungo l'intera filiera rappresenta oggi il principale terreno di confronto (Engineering),

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Internazionalizzazione Agile è la risposta, impegno e benefici delle diverse opzioni …..



La scelta della modalità di entrata determina:
1- Intensità delle relazioni con attori esteri
2- Grado di controllo sulle variabili competitive
3- Appropriabilità di risultati economici e strategici

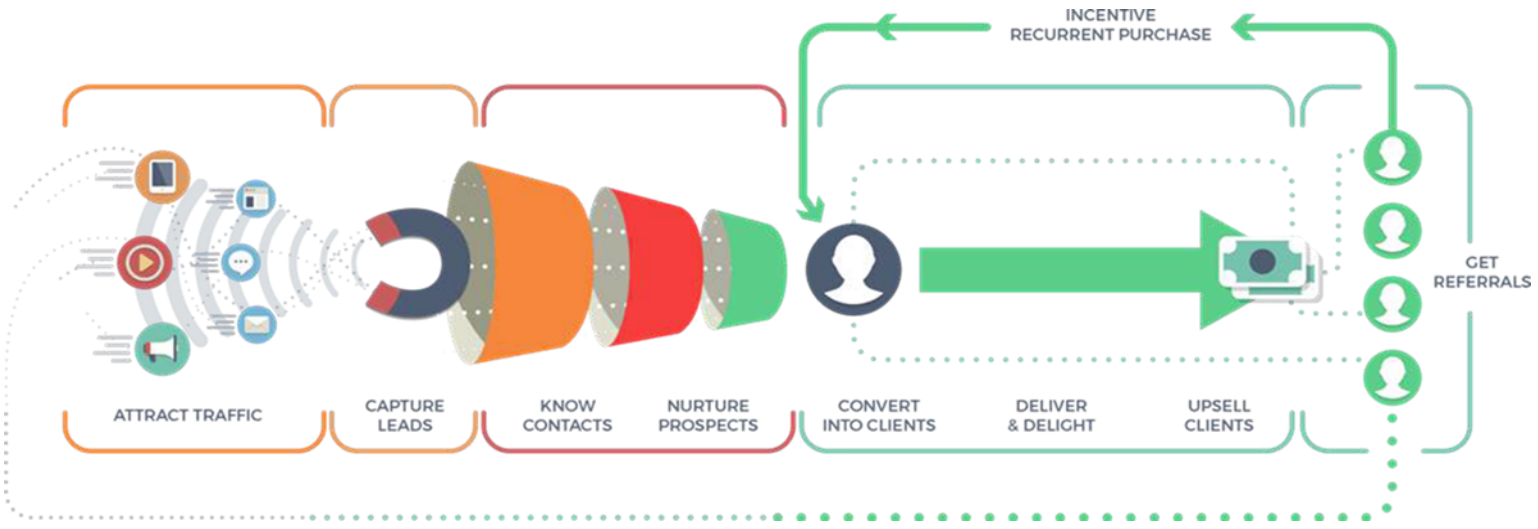
Internazionalizzazione: l'Importanza del Marketing Digitale

- ✓ Certi strumenti digitali (CRM) disponibili in passato solo per le grandi aziende sono ora accessibili in SaaS e in Cloud.
- ✓ **Smarketing**: permette di integrare e rendere più efficienti una serie di processi commerciali.
- ✓ Sostegno a opzioni più tradizionali: fiere, materiale cartaceo, pubblicità offline, ecc.
- ✓ Investimento misurabile e scalabile con costi limitati rispetto a quelli tradizionali.
- ✓ Assets adattabili e disponibili in breve tempo per vari mercati diversi.
- ✓ Sviluppo veloce di un primo livello di analisi di mercato.

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Caratteristiche del marketing digitale a sostegno dell'internazionalizzazione

- ✓ Aiuta a definire e implementare i “buyer persona” sui quali costruire la strategia: Customer Centricity.
- ✓ Definire e implementare indicatori (KPI) e obiettivi coerenti con gli obiettivi di vendita che permettono misurare e ottimizzare l’attività e l’investimento.
- ✓ Implementa un sistema **iterativo** che ha come obiettivo principale generare **clienti soddisfatti**:
  - ✓ Attrarre il target giusto (visitatori del sito web, iscrizioni alla newsletter, followers sui, ecc).
  - ✓ Generare attivamente nuovi contatti.
  - ✓ Identificare i **MQL** (marketing qualified lead) e fornire al reparto commerciale gli **SQL** (sales qualified lead).
  - ✓ Registra le diverse interazioni con i clienti per migliorare la customer satisfaction.



kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Implementare un sistema di marketing digitale

Attività Chiavi

STEP 01

Analisi e strategia

- Definire la proposta di valore
- Creazione di ***Buyer Personas***
- Definizione e implementazione di obiettivi
- Implementazione e monitoraggio Indicatori (KPI)
- Misurare la performance degli assets digitali attuali
- Confronto con concorrenti
- Definizione di budget e calendario
- ➢ Creazione o aggiornamento della strategia online.

STEP 02

Attrare il pubblico giusto

- SEO: cosa cerca online il nostri potenziali clienti? Come cercano i nostri prodotti/servizi?
- Creazione di piano e calendario editoriali
- Pubblicazione contenuti su Blog, Video, Podcast, ecc.
- Gestione proattiva Social Media di riferimento
- Inserzioni a pagamento (Google, Social Media)

Implementare un sistema di marketing digitale

Attività chiavi

STEP 03

Generare nuovi leads

- Implementazione di un percorso online che risponde al processo decisionale del potenziale cliente (**customer journey**).
  - Inserzione di bottoni CTA.
  - Pagine di atterraggio.
  - Moduli di contatto dedicati.
  - Offerte di contenuto premium.
  - Remarketing.

STEP 04

Qualificare i prospect

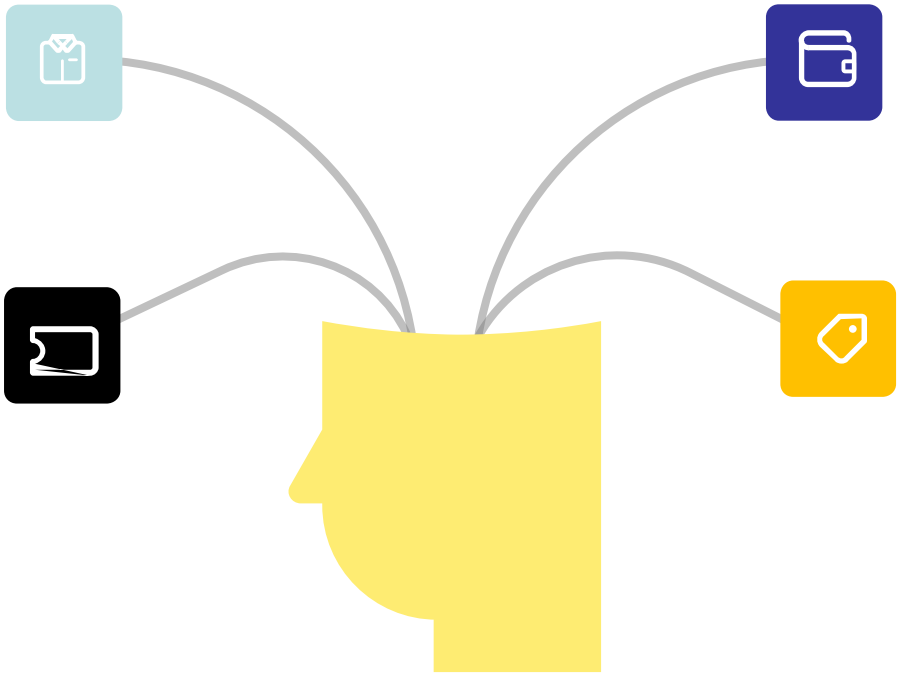
- Profilazione dei contatti nel CRM
  - Newsletter
  - Marketing automation: email mirate.
  - Moduli di contatto smart
  - Website tracking
  - Lead Scoring

Smarketing – L'anello di congiunzione tra marketing e vendite

L'integrazione del marketing – sales – service è indotta da fattori esterni ed interni dell'azienda e dalla sempre più stringente necessità di combinare l'efficacia con l'efficienza per migliorare i risultati aziendali.

Definire gli obiettivi e Identificare i bisogni dei clienti

Definire una strategia di *Lead Generation* condivisa



Definire la *Customer Journey map*

Analisi mensile dei risultati conseguiti

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Internazionalizzazione Agile – Un approccio per gradi

STEP 01

1 -2 settimane

Assessment e check-up aziendale.
Strumenti utilizzati: modello check up aziendale e Business Canvass

STEP 02

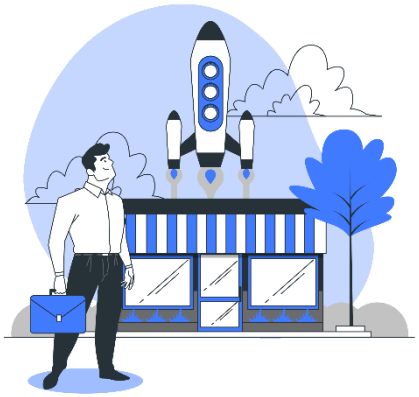
6-7 settimane

Realizzazione Business Plan Internazionalizzazione.
Strumenti utilizzati: Analisi Mercati, Analisi Competitiva, Valutazione Distributori Agenti

STEP 03

6-8 settimane

Implementazione Business Plan.
Strumenti utilizzati: Questionario Scouting per missioni commerciali



STEP 04

6-8 settimane

Realizzazione attività operative

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Internazionalizzazione Agile – Un approccio per gradi

Argomenti/Attività

STEP 01

- **Assessment**
- **Check up Aziendale**

- Interviste all' imprenditore e collaboratori per capire il modello di business dell'azienda e la *value proposition.*
- Identificazione degli obiettivi dell'azienda
- Identificazione del livello di Internazionalizzazione e di "prontezza" dell'azienda

STEP 02

- **Realizzazione Piano per l'Internazionalizzazione**

- Azienda, modello di business e livello Internazionalizzazione
- Analisi dei mercati potenziali e identificazione mercati target
- Analisi Competitiva
- Valutazione Sistema distributivo estero se esistente
- Definizione e condivisione della strategia di entrata nei mercati
- Analisi impatto sul fatturato delle attività intraprese

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Internazionalizzazione Agile – Un approccio per gradi

Argomenti/Attività

STEP 03

- **Implementazione Piano**

- Creazione Lead attraverso Inbound marketing
- Organizzazione Missioni comm.li nei Paesi target anche attraverso società partner
- Identificazione e valutazione partner per JV/partnership/licensing
- Ricerca distributori/agenti
- Assistenza nella realizzazione della contrattualista

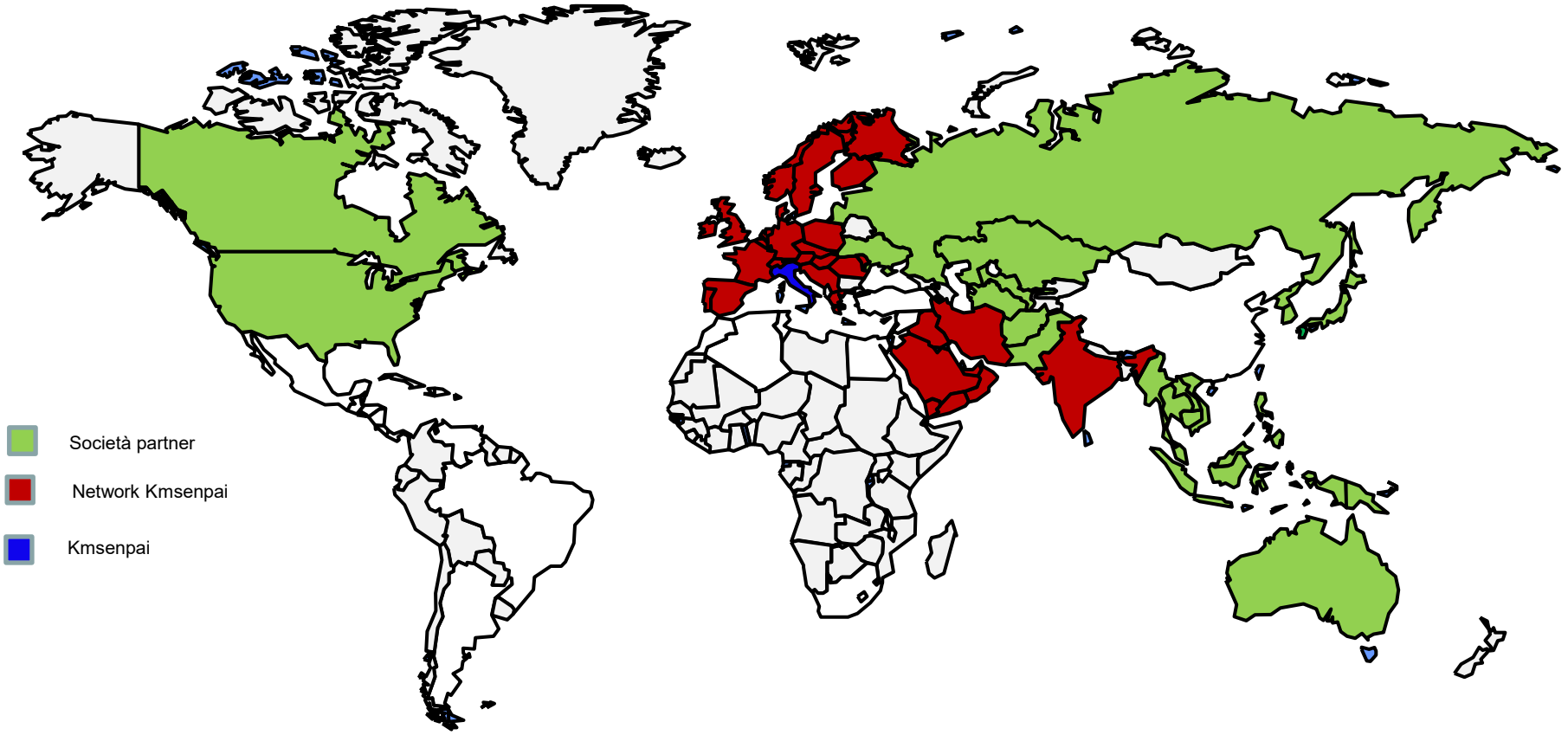
STEP 04

- **Attività Operative**

- Follow Up Missione Commerciale
- Avvio distributori/agenti
- Ricerca figure locali adatte a supportare il progetto di Internazionalizzazione
- Negoziazione progetti/contratti
- Implementazione attività di marketing localizzate in collaborazione con i partner individuati
- Supporto all' organizzazione e gestione Logistica

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Internazionalizzazione – Paesi in cui opera Kmsenpai



kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Il FINANZIAMENTO DELLE ATTIVITA'DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il Sostegno dei fondi Simest : Una Sintesi

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

Finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione: sette prodotti per ogni esigenza

Misure straordinarie

DA OGGI E FINO AL 31 DICEMBRE 2021 PUOI RICHIEDERE IMPORTI PIÙ ELEVATI PER I TUOI PROGETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- **Partecipazione a fiere, mostre e missioni di Sistema** (solo PMI). Supporto alla partecipazione delle PMI a eventi internazionali e missioni di sistema per promuovere il business su nuovi mercati: fino a **€150.000**
- **Programmi di inserimento sui mercati UE/extra UE.** Agevolazione dell'ingresso in nuovi mercati finanziando l'apertura di strutture commerciali permanenti: fino a **€ 4 milioni (Minimo 50.000€)**
- **Studi di fattibilità.** Finanziamento di studi di fattibilità collegati a investimenti esteri: fino a **€ 200.000** per investimenti commerciali e fino a **€ 350.000** per investimenti produttivi
- **Programmi di assistenza tecnica.** Sostegno la formazione del personale nelle iniziative di investimento estere: fino a **€ 300.000**
- **Temporary Export Manager (TEM).** Supporto all'inserimento temporaneo di figure professionali specializzate (TEM) per la realizzazione di progetti in Paesi extra UE fino a **€150.000 (Minimo 25.000€)**
- **E-Commerce.** Finanziamento dello sviluppo di soluzioni E-Commerce in Paesi Esteri attraverso l'utilizzo di un market place o la realizzazione di una piattaforma informatica sviluppata in proprio fino a **€450.000 (Minimo 25.000€)**
- **Patrimonializzazione delle PMI esportatrici** (solo PMI). Sostegno dell rafforzamento patrimoniale delle PMI italiane con vocazione internazionale con finanziamenti fino a **€800.000**

Portale dei Finanziamenti

Online su Sacesimest.it

Tasso agevolato: 0,055%

Tasso agevolato del mese di luglio 2020. Il tasso è pari al 10% del tasso di riferimento UE, variabile su base mensile

Misure straordinarie

INOLTRE, FINO AL 31 DICEMBRE 2021 PUOI BENEFICIARE DI UNA QUOTA A FONDO PERDUTO (LA QUOTA DI FONDO PERDUTO E' STABILITA DA SIMEST IN PROSSIMITA' DELL'USCITA DEL BANDO 28/10/2021)

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

FIERE E INSERIMENTO MERCATI

Fiere

L'impresa vuole partecipare ad una iniziativa promozionale(anche virtuale), per diffondere il proprio marchio e/o prodotto in un Paese UE/extra UE(Inclusa l' Italia)

A CHI È DEDICATO

A tutte le PMI

IMPORTO FINANZIABILE

- **≤ € 150.000**
- **≤ 15%** del fatturato dell'ultimo bilancio approvato

SPESE FINANZIABILI

- spese per spazi espositivi, allestimenti, personale interno ed esterno, attività promozionali e consulenze legate alla partecipazione a una fiera o mostra in Paesi UE/extra UE, incluse le missioni di sistema(organizzate da ICE, Conf. , MISE, ecc…)

DURATA DEL FINANZIAMENTO

- 4 anni, di cui 1 di preammortamento

Inserimento Mercati

L'impresa vuole aprire una stabile struttura commerciale (ufficio, show room, negozio, centro di assistenza post vendita,..) per la diffusione di prodotti e/o servizi in un Paese UE/extra UE

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese

IMPORTO FINANZIABILE

- min € 50.000,00
- **max € 4.000.000,00**
- ≤ 25% del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

•Spese per personale, per viaggi, formazione, consulenze e attività promozionali, potenziamento strutture già esistenti, spese per certificazione di prodotto, realizzazione di negozi, corner, magazzini, centri assistenza, uffici.

DURATA DEL FINANZIAMENTO

- 6 anni, di cui 2 di preammortamento

Misure straordinarie

COFINANZIAMENTO E **FONDO PERDUTO** FINO AL 31.12.2021
EROGAZIONE FINO AL 50% DEL CONTRIBUTO IN **FORMA ANTICIPATA**

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

STUDI DI FATTIBILITÀ E ASSISTENZA TECNICA

Studi di fattibilità

L'impresa vuole verificare in via preventiva la fattibilità di un investimento commerciale o produttivo in un mercato UE/extra UE

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese

IMPORTO FINANZIABILE

- **≤ € 200.000** per studi su investimenti commerciali
- **≤ € 350.000** per studi su investimenti produttivi
- **≤12,5%** del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

spese per indennità di trasferta, viaggi, soggiorni per il personale interno. Viaggi e trasferte per il personale esterno e compensi

DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni, di cui 1 di preammortamento

Assistenza tecnica

L'impresa vuole formare il personale in loco successivamente alla realizzazione di un suo investimento in Paesi UE/extra UE

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese

IMPORTO FINANZIABILE

- ≤ 300.000 euro
- **≤ 12,5%** del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

Spese per personale interno, viaggi, soggiorni e consulenze, sostenute per la formazione del personale operativo all'estero

DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni, di cui 1 di preammortamento

Misure straordinarie

COFINANZIAMENTO E **FONDO PERDUTO** FINO AL 31.12.2021
EROGAZIONE FINO AL 50% DEL CONTRIBUTO IN **FORMA ANTICIPATA**

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

TEM E E-COMMERCE

TEM

L'impresa vuole realizzare progetti di internazionalizzazione in Paesi UE/extra UE attraverso l'affiancamento temporaneo di un professionista specializzato

A CHI È DEDICATO

A tutte le società di capitali

IMPORTO FINANZIABILE

- min € 25.000,00;
- max € 150.000,00;
- **≤ 15%** del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

- spese per le prestazioni professionali del TEM,
- spese strettamente connesse alla realizzazione del progetto elaborato con l'assistenza del TEM

DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni di cui 2 di preammortamento

E-commerce

L'impresa vuole sviluppare il proprio commercio digitale in Paesi esteri attraverso una piattaforma informatica propria o un market place

A CHI È DEDICATO

A tutte le società di capitali

IMPORTO FINANZIABILE

- min € 25.000,00;
- **max € 300.000,00** per l'utilizzo di un market place
- **max € 450.000,00** per una piattaforma propria
- **≤ 15%** del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

Creazione e sviluppo della piattaforma, gestione/funzionamento della piattaforma /market place, spese promozionali e formazione

DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni di cui 1 di preammortamento

Misure straordinarie

COFINANZIAMENTO E **FONDO PERDUTO** FINO AL 31.12.2021
EROGAZIONE FINO AL 50% DEL CONTRIBUTO IN **FORMA ANTICIPATA**

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

COSA PUO' FARE KMSENPAI

TEM

- ✓ **Inserimento di un Temporary Export Manager** che svolga il percorso di Internazionalizzazione agile in 4 punti descritto nelle slide precedenti.
- ✓ Possibilità di interconnessione con altri servizi offerti da KMSenpai in ambito organizzazione, marketing, operations (queste aree non sono interessate dai finanziamenti Simest)
- ✓ Possibilità di richiedere un ulteriore finanziamento erogato dall'agenzia Nazionale per lo sviluppo (Invitalia) sotto forma di **Voucher per L' Internazionalizzazione** (non cumulabile con Simest) del valore di 20.000€ + 10.000€ di eventuale Bonus a fine progetto (Progetto minimo di 30.000€ - contributo tutto a fondo perduto – acconto 10.000€)

STUDI DI FATTIBILITA'

- ✓ **La Realizzazione di uno studio completo(Business Plan)** sulla realizzazione di un investimento commerciale o produttivo all' Estero(parte di questo servizio è svolto con l'aiuto di partner esterni situati nei vari mercati di sbocco)

E COMMERCE

- ✓ Creazione del piano d'azione e strategico per la realizzazione dell'e-commerce aziendale
- ✓ **Attività di project management** durante il processo di implementazione e avvio del piano d'azione e strategico di e–commerce.

FIERE E INSERIMENTO MERCATI

- ✓ **Attività di consulenza e go-to-market** propedeutici alla realizzazione della fiera: facciamo in modo che le aziende clienti , grazie a un' attività «sul terreno» nei mesi precedenti la fiera possa incontrare dei prospect adeguati
- ✓ Attività di ricerca uffici/showroom/magazzino e ricerca personale locale
- ✓ Attività di consulenza legate all'avvio dell'unità locale
- ✓ Attività di promozione dell'attività locale

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

PRESENTAZIONE FINANCIAL CONSULTING LAB (FCL)

CHI SIAMO

- ✓ **Financial** CLAB è una società di consulenza specializzata nel ramo della Finanza agevolata. La nostra struttura interna è funzionale a rispondere in modo pronto ed efficace alle richieste, anche quelle più complesse, del partner.
- ✓ Grazie agli strumenti offerti dalla finanza agevolata è possibile ottenere, contributi, finanziamenti e agevolazioni fiscali che consentano di reperire risorse finanziarie a condizioni più economiche di quelle offerte dal mercato e di ottimizzare la gestione finanziaria aziendale.

AREE DI INTERVENTO

- ✓ Avvio d'impresa
- ✓ Investimenti
- ✓ Formazione
- ✓ Internazionalizzazione
- ✓ Innovazione e ricerca
- ✓ Assunzioni

ACCREDITAMENTI

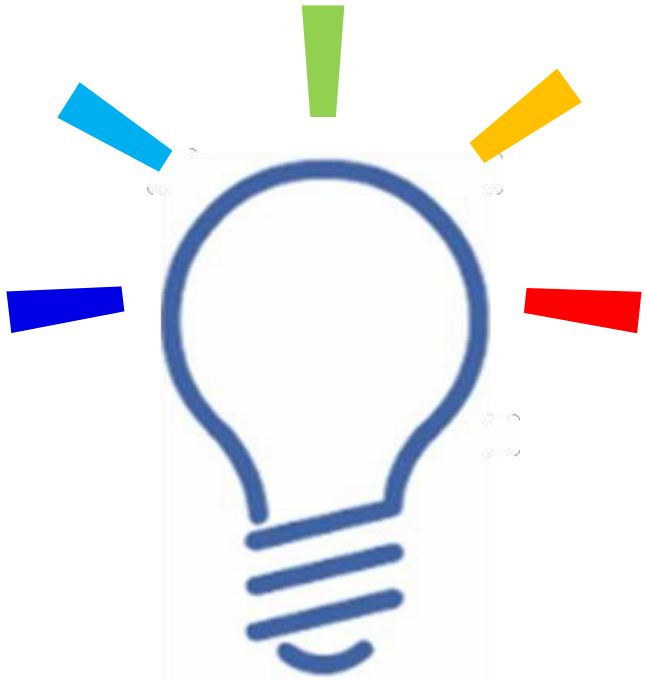
- ✓ **Regione Lombardia** per la fornitura di servizi di internazionalizzazione.
- ✓ **Ministero per lo Sviluppo Economico** per la fornitura di servizi di internazionalizzazione.
- ✓ **Ministero per lo Sviluppo Economico** per l'erogazione di servizi di consulenza in innovazione digitale.

CERTIFICAZIONI E RICONOSCIMENTI

- ✓ **TÜVRheinlandItaliaSrl**. Financial Consulting Lab è titolare di CERTIFICATO ISO 9001:2015.
- ✓ **L'Autorità Garante delle Concorrenza e del Mercato** ha deliberato di attribuire a Financial Consulting Lab SRL il Rating di legalità.
- ✓ Financial Consulting Lab tra i leader della crescita del **Sole 24 Ore**.
- ✓ Financial Consulting Lab è stata inserita nel 2020 dal **Financial Times** tra le 1000 società con il più alto tasso di crescita in Europa.

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

kmsenpai supporta i propri clienti con diversi interventi mirati alla Internazionalizzazione



L'approccio di KMSenpai è già stato utilizzato per molteplici clienti nei rispettivi contesti di mercato

Check-Up – analisi della organizzazione e dei processi orientati al cliente, verifica del sistema distributivo, analisi della value proposition per mercato,

Ridefinizione della Internazionalizzazione – matching domanda – offerta per nazione per una personalizzazione, sistema distributivo mappatura e riprogettazione, marketing digitale per la promozione e ricerca di nuovi operatori, avvio operatività,

Ridisegno dei processi Operations - supporto, ridisegno e governance su processi della Pianificazione & Programmazione, degli Approvvigionamenti, della Supply Chain e dello Sviluppo Prodotto,

Partnership distributive e Industriali o Merger & Acquisition - partnership differenziate per target – canale – nazione, costruzione di filiali tecnico – commerciali, implementazioniedi Strategic Business Unit, M&A per il presidio con operazioni Brownfield o Greenfield,

Digital transformation - supporto, ridisegno e governance su processi di digital transformation per implementare funzionalità di supporto digitale per il cliente,

SIMEST – fondi a supporto degli interventi per la Internazionalizzazione delle PMI

kmsenpai
EVOLUZIONE CONDIVISA

KMSenpai srl – **Consulenza di direzione & Temporary management**
Sede legale e operativa : Polo Tecnologico di Pordenone "Andrea Galvani" Via Roveredo 20/b - 33170 Pordenone (PN)
Codice Fiscale e Partita Iva 03093910275 Capitale Sociale € 10.000 i.v.
Sede operativa TV : via Aquileia, 1 - 31050 Ponzano Veneto (TV)
info@kmsenpai.it | www.kmsenpai.it

Grazie.

Le informazioni contenute nel presente documento sono classificate riservate e confidenziali, sono opera di ingegno di KMSenpai srl ad esclusivo uso interno del cliente e non rilasciabili a terze Parti senza l'autorizzazione scritta di KMSenpai srl.

Le informazioni che il suddetto rapporto contiene sono riportate in forma sintetica e possono quindi creare dubbi di interpretazione a chi non ha partecipato alla loro presentazione. Restiamo comunque a disposizione per ogni eventuale ulteriore chiarimento.