

BUILD YOUR BUSINESS IN KAZAKHSTAN

Un percorso commerciale concreto
per sviluppare la tua azienda nel mercato
kazako ed euroasiatico

**Presenza. Metodo. Relazioni.
Sviluppo commerciale.**



Mappa del percorso commerciale

Parte 1 — Dall'opportunità alla strategia commerciale

Dalla consapevolezza del mercato alla chiusura della vendita, passo dopo passo, insieme.

1



L'OPPORTUNITÀ DEL KAZAKHSTAN

Un mercato in forte crescita con potenzialità per le aziende italiane.



2



ANALISI DELLA TUA AZIENDA

Conosciamo la tua realtà, i prodotti/servizi e le potenzialità di sviluppo nel mercato kazako.



3



DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI

Individuiamo insieme i traguardi commerciali più adatti alla tua azienda.



4



STUDIO DEL MERCATO

Analizziamo settori, clienti potenziali, canali di accesso e contesto competitivo.



5



COSTRUZIONE DEL PIANO STRATEGICO

Elaboriamo una strategia operativa su misura, con azioni, tempi e risorse.



*Prima comprendiamo dove andare.
Poi costruiamo il modo migliore per arrivarci.*

Il percorso continua
nella Parte 2 →

Presenza. Metodo. Relazioni. Sviluppo commerciale.

Prima di entrare nel merito

I punti essenziali per comprendere correttamente la proposta

Mappa del percorso commerciale

Parte 2 — Dalla strategia alla vendita

Dalla consapevolezza del mercato alla chiusura della vendita, passo dopo passo, insieme.

6



ATTIVAZIONE DEI CONTATTI

Presentiamo l'azienda a partner, distributori e clienti selezionati nel mercato kazako.



7



INCONTRI E VIDEOCONFERENZE

Organizziamo meeting con interlocutori qualificati per avviare relazioni commerciali concrete.



8



SUPPORTO OPERATIVO

Ti affianchiamo nelle trattative e nelle prime fasi di sviluppo commerciale.



9



VALUTAZIONE DEI RISULTATI

Monitoriamo i progressi e adattiamo il piano alle opportunità che emergono.



10



CHIUSURA DELLA VENDITA

Insieme, trasformiamo le opportunità in risultati concreti e duraturi.



OBBIETTIVO IL TUO INSERIMENTO NEL MERCATO EUROASIATICO

Nuovi mercati.
Nuove opportunità.
Un futuro più grande
insieme.



Nelle pagine successive approfondiamo ciascuna fase del percorso.

Presenza. Metodo. Relazioni. Sviluppo commerciale.

Prima di entrare nel merito

I punti essenziali per comprendere correttamente la proposta

Kazakhstan e Centro Asia: opportunità concrete. Ma dove entrare?

Il Kazakhstan e il Centro Asia rappresentano oggi mercati di crescente interesse per le imprese italiane che desiderano ampliare i propri orizzonti di business. In quest'area, prodotti, servizi, competenze e soluzioni Made in Italy possono trovare concrete opportunità di sviluppo.

Ogni azienda, però, ha caratteristiche, obiettivi e potenzialità differenti. Per questo il nostro lavoro parte da un'analisi mirata della vostra realtà e del mercato, finalizzata a individuare i segmenti, gli interlocutori e le modalità commerciali più coerenti.

L'obiettivo è costruire una strategia selettiva, concentrando tempo e risorse dove esistono le migliori possibilità di sviluppo ed evitando attività dispersive o poco produttive.

Non si tratta di entrare genericamente nel mercato, ma di capire insieme dove, come e con chi creare le condizioni migliori per sviluppare nuove opportunità commerciali.



Non lavoriamo sul Kazakhstan soltanto dall'Italia. Siamo presenti nel mercato.

Strategia Italia opera da oltre dieci anni nel Centro Asia e dispone di una struttura commerciale e di distribuzione operativa direttamente in Kazakhstan

La presenza ad Astana e le relazioni sviluppate nel tempo consentono di seguire direttamente le attività necessarie allo sviluppo del progetto.

Questo significa poter essere presenti:

-  nella ricerca degli interlocutori;
-  durante i primi contatti;
-  nello sviluppo delle relazioni;
-  nelle Videocall;
-  negli incontri sul territorio;
-  nelle fasi operative successive alla nascita dell'opportunità commerciale.

Con la nostra società locale siamo in grado di acquistare e rivendere direttamente i vostri prodotti e servizi e di gestire tutti gli aspetti legati all'importazione, alla distribuzione, agli ordini, ai pagamenti, alla logistica e ai rapporti operativi con gli altri operatori del mercato



L'azienda italiana porta

Prodotto, competenza e visione.



Noi portiamo

Mercato, presenza locale, relazioni e metodo commerciale.

L'obiettivo è diventare, progressivamente, un presidio commerciale della tua azienda nel mercato kazako.



Esportare non significa semplicemente trovare dei nominativi.

Entrare in un nuovo mercato richiede molto di più dell'invio di cataloghi, e-mail o lettere commerciali.

Occorre comprendere:

- come presentare correttamente l'azienda;
- quali interlocutori cercare;
- come raggiungerli;
- come generare il primo interesse;
- come seguire la relazione;
- come trasformare un contatto in una trattativa;
- come accompagnare la trattativa fino all'incontro e, quando possibile, alla vendita.

La distanza geografica, la lingua, le differenze commerciali e la necessità di costruire rapporti fiduciari rendono particolarmente importante poter contare su una presenza operativa direttamente sul territorio.



Il nostro obiettivo non è consegnarti una lista di aziende.
È aprire e sviluppare opportunità commerciali.

Questa è una delle differenze più importanti rispetto a una normale attività di ricerca nominativi o consulenza export.



Prima si costruiscono le fondamenta. Poi si entra sul mercato.

Lo sviluppo commerciale non inizia inviando immediatamente offerte a potenziali clienti.

Prima occorre preparare l'azienda a presentarsi correttamente.

Per questo la collaborazione prevede una fase iniziale di avviamento, nella quale lavoriamo insieme per:

-  conoscere approfonditamente l'azienda;
-  individuare i punti commercialmente più interessanti;
-  comprendere prodotti, servizi e politiche di vendita;
-  preparare gli strumenti commerciali destinati al mercato;
-  definire i target;
-  impostare la strategia di contatto.

Terminata questa fase, prende avvio il lavoro commerciale sul territorio.



**Non acquistate una semplice attività promozionale.
Attivate un percorso di preparazione e sviluppo commerciale.**

Il progetto richiede quindi un investimento iniziale, necessario per costruire correttamente le attività di avviamento e predisporre gli strumenti commerciali.

Le modalità economiche vengono approfondite direttamente durante la Videocall.



Come costruiamo il Piano Strategico di Vendita

Dall'analisi dell'azienda alla definizione del piano operativo



1. RACCOGLIAMO

Esaminiamo materiali aziendali, prodotti, obiettivi, priorità commerciali e informazioni già disponibili.



2. ANALIZZIAMO

Studiamo posizionamento, punti di forza, mercati più coerenti, interlocutori e opportunità da sviluppare.



3. DEFINIAMO

Costruiamo la mappa commerciale dell'azienda Partner e individuiamo direzione, target prioritari e cautele operative.



4. COSTRUIAMO IL PIANO

Organizziamo strategia, cronoprogramma, ruolo delle parti, strumenti commerciali e metodo di lavoro.



5. VALIDIAMO E ATTIVIAMO

Rivediamo il Piano Definitivo, prepariamo il file finale e creiamo una prima base target pronta per il lavoro operativo.

Un metodo strutturato per trasformare le informazioni in un piano di lavoro concreto.



Dal Piano Strategico all'attività commerciale operativa

Trasformiamo l'analisi in strumenti di lavoro, attivazione commerciale e controllo operativo



1. RELAZIONE STRATEGICA

Elaboriamo un documento commerciale chiaro e credibile, con direzione di sviluppo, posizionamento e target rappresentativi.



2. SINTESI OPERATIVA

Prepariamo una sintesi immediata del piano di lavoro, per mostrare all'azienda come verrà organizzata l'attività.



3. SHORT PRESENTATION

Strutturiamo i contenuti della presentazione commerciale da utilizzare verso clienti e Partner del mercato.



4. BASE TARGET E ATTIVAZIONE

Creiamo una base target operativa e un piano di attivazione con segmentazione, priorità, contatti e follow-up.



5. STRUMENTI INTERNI

Predisponiamo Flash Azienda Partner e strumenti di lavoro interni per mantenere ordine, coerenza e rapidità operativa.



6. REPORT E CONTROLLO

Impostiamo modelli di report periodico per monitorare attività svolte, risultati, criticità e prossime azioni.

Non produciamo solo un documento: organizziamo il lavoro commerciale da svolgere sul mercato



Ora parliamo della tua azienda

Hai già conosciuto il progetto e il nostro modo di operare.
Ora possiamo entrare nel merito della **tua azienda** e capire insieme dove concentrare le migliori opportunità di sviluppo.

Per questo abbiamo previsto una **Videocall conoscitiva di circa 30 minuti**, durante la quale approfondiremo:



La tua azienda

Prodotti, servizi, posizionamento, caratteristiche e obiettivi.



Il mercato

Le direzioni commerciali più coerenti con la tua attività.



Il percorso

Come potrebbe essere organizzato concretamente il lavoro di sviluppo.



Le modalità operative

Attività, tempi, ruoli e organizzazione del progetto.



L'investimento

Le condizioni economiche previste per l'eventuale avvio della collaborazione.



La Videocall non comporta alcun impegno:

serve a entrambe le parti per comprendere se esistano condizioni concrete per procedere.



INSIEME
VERSO
NUOVE
OPPORTUNITÀ

ITALIA
KAZAKHSTAN
PARTNERSHIP
PER LA CRESCITA



ITALIA

STRATEGIA

ITALIA | KAZAKHSTAN | NUOVE OPPORTUNITÀ



ITALY
KAZAKHSTAN
SHARED OPPORTUNITIES



Ogni azienda può scegliere il livello di presenza più adatto

FORMULA 1

BUSINESS DIRECT

L'efficacia del contatto commerciale diretto

La soluzione più essenziale e operativa per iniziare a sviluppare concretamente il mercato kazako ed euroasiatico.

Comprende:

-  Analisi commerciale dell'azienda
-  Preparazione commerciale
-  Selezione dei clienti target
-  Attivazione commerciale dei contatti
-  Gestione dell'interesse e follow-up
-  Videoconferenze con i potenziali clienti
-  Incontri commerciali in Kazakhstan
-  Missioni business e incontri dedicati



*La formula per partire dall'azione commerciale diretta:
contatto → interesse → dialogo → trattativa.*

FORMULA 2

FULL MARKET

La forza della presenza permanente

La soluzione più completa e strutturata per le aziende che vogliono sviluppare contatti e trattative, rafforzando allo stesso tempo la propria presenza sul mercato.

Comprende tutto ciò che è previsto in Business Direct, più:

-  Spazio Espositivo Permanente presso la base operativa di Astana
 -  Presenza continuativa nel mercato
 -  Maggiore visibilità verso buyer e operatori locali
 -  Rafforzamento della fiducia commerciale
 -  Presidio progressivo del mercato
- La formula per chi vuole andare oltre il semplice sviluppo dei contatti e costruire una presenza vera, visibile e continuativa nel mercato.*

ITALIA

STRATEGIA

Dalla Videocall al tuo Piano di Sviluppo Gratuito

A seguito dell'incontro, predisporremo gratuitamente e senza impegno un Piano di Sviluppo Commerciale Preliminare, dedicato specificamente alla tua azienda.

Il documento ti permetterà di valutare la possibile efficacia di un percorso commerciale in Kazakhstan e nei mercati collegati, attraverso:



ANALISI DEL POSIZIONAMENTO

Una prima lettura del posizionamento della tua azienda.



DIRETTRICI DI SVILUPPO

Alcune possibili direzioni di sviluppo commerciale.



INTERLOCUTORI COERENTI

L'individuazione delle categorie di interlocutori più coerenti.



PRIMI TARGET

Una prima selezione di potenziali target compatibili con la tua attività.



In questo modo, la decisione di proseguire non nascerà da considerazioni generiche, ma da una prima valutazione costruita concretamente sulla tua realtà aziendale.



RICHIEDI LA VIDEOCALL >

30 minuti per conoscerci, confrontarci e capire se esistono le condizioni per costruire insieme un progetto commerciale concreto.



Strategia Italia srl

Build Your Business in Kazakhstan
Vittorio Veneto (TV) - Italy



Contatti

Tel. +39 0438 1963235
WhatsApp +39 339 7116179



Online

sales.manager@ike-b2b.com
www.strategiaitalia.it



NUOVI
MERCATI
NUOVE
OPPORTUNITÀ
INSIEME

ITALIA
KAZAKHSTAN
PARTNERSHIP
PER LA CRESCITA



ITALIA | KAZAKHSTAN | NUOVE OPPORTUNITÀ

PARTNERSHIP
GROWTH

ITALY
KAZAKHSTAN
SHARED