QiTarget: come costruire uno scenario-chiave per la tua strategia di export

scritto da Redazione Wine Meridian | 16 Dicembre 2023



Le difficoltà e i rischi commerciali legati allo sviluppo di una strategia di export su un nuovo Paese sono ben noti all'imprenditore e all'export manager.

Per aprire un nuovo mercato occorre una strategia chiara, un patrimonio di informazioni che non si improvvisa e un'organizzazione efficace.

Quando si è di fronte a un nuovo target geografico si rischia di cadere in quello che possiamo definire **"il paradosso dell'export"**, vale a dire: non si può aprire un nuovo mercato se non si dispone di informazioni sufficienti; non è possibile reperire informazioni affidabili se non essendo presenti sul

mercato in questione.

Questo corto-circuito logico è spesso alla base di scelte rinunciatarie da parte delle aziende, che preferiscono lasciare opportunità di business inesplorate piuttosto che rischiare tempo e risorse.

Vogliamo soffermarci su alcuni strumenti, alla portata di tutti, che possono evitare che la fase della ricerca delle informazioni gravi sul lavoro dell'imprenditore e sui tempi operativi della struttura commerciale.

Costruire uno scenario-chiave per la tua strategia di export, prima di affrontare un mercato, è possibile.

Grazie all'**accesso alle principali banche dati commerciali**, abbiamo sviluppato QiTarget, una gamma di servizi che si adatta in modo consulenziale e sartoriale alle esigenze potenziali di tutte le aziende impegnate sui mercati esteri: **ciò che ti occorre per muovere i primi passi in un mercato e scegliere gli interlocutori giusti.**

Le informazioni che il QiTarget è in grado di offrire sono oggettive e supportate da un data base affidabile, complesso e integrato, che pesca informazioni su base mondiale tra migliaia di operatori ed estrae solo quelle più utili al tuo business.

QiTarget è in grado di:

- **svolgere indagini su nominativi del trade da te segnalati,** per valutarne l'affidabilità e la solidità**;**
- **individuare gli operatori di maggiore interesse per il tuo business** su una determinata piazza commerciale;
- **affiancarti nella tua strategia di export,** a partire dal check up preliminare fino alla selezione dei migliori interlocutori commerciali.

Alla base dei servizi del QiTarget c’è **l’attenta profilazione dell’azienda cliente**, l’individuazione degli obiettivi aziendali e la selezione dei migliori operatori del trade sul mercato target: le informazioni rese all’azienda committente sono di tipo societario e di business.

QiTarget riesce ad analizzare la filiera in tutte le sue declinazioni: non si ferma all’individuazione degli importatori, ma riesce a individuare anche clienti Horeca, Enoteche, Rivenditori non specializzati, Rivenditori on line.

Per prendere le decisioni più corrette **non servono migliaia di dati**: occorrono informazioni dettagliate, profilate e mirate sugli operatori che possono valorizzare il tuo prodotto e centrare il tuo posizionamento sul mercato.

Non disperdere il tuo tempo nella ricerca di informazioni: concentrati sulle strategie!

Se vuoi sapere di più sul QiTarget e sulle sue potenzialità, scrivici a **redazione@winemeridian.com**.