



Valutazione fattibilità e penetrazione mercati esteri al servizio degli associati

Da quest'anno è attivo un nuovo servizio in Associazione che le permette di avere un supporto gratuito e concreto nel valutare su quale mercato estero sia più utile sviluppare le sue vendite o la sua produzione, dandole anche le informazioni su come questo possa essere praticamente posto in essere dalla sua azienda.

Un servizio di prima informazione e di primo orientamento, che potrà ottenere in Associazione, e che le consente, compilando una semplice scheda, di ottenere due servizi molto utili;

1. Un documento elaborato da professionisti di mercati internazionali che le spiega in maniera chiara, pratica e diretta su quale mercato estero le convenga lavorare e quali siano le azioni da svolgere per entrare su quello specifico mercato;
2. Un incontro in Associazione dove potrà richiedere informazioni e chiarimenti sul documento che le è stato inviato, parlando direttamente con i professionisti che hanno preparato il documento stesso;

Questi due servizi sono compresi nella quota associativa e le permettono di verificare possibili metodi per sviluppare i suoi interessi commerciali sui mercati esteri che più la interessano.

È sufficiente compilare la scheda aziendale fornita ed inviarla in Associazione all'attenzione del Servizio Relazioni Internazionali (relacom@apito.it).

A seguire riceverà la data entro cui la valutazione preliminare le sarà consegnata ed una eventuale data per utilizzare il suo incontro gratuito.

Servizio Relazioni Internazionali

Marzo 2012