



A cura del dott. **Francesco Bossoni**
esperto in internazionalizzazione d'impresa

SE SEI UN IMPRENDITORE DEL SETTORE METALMECCANICO, SCOPRI ANCHE TU COME TOGLIERTI DALLA "GUERRA DEI PREZZI" E AUMENTARE I PROFITTI DELLA TUA AZIENDA

Negli ultimi 20 anni il mondo ed i mercati sono sicuramente cambiati con l'avvento e il consolidamento di internet.

Che piaccia o meno, la "rete" ha portato davvero la globalizzazione dei mercati.

Adesso è possibile esportare e vendere i propri prodotti, o comunque avere informazioni e contatti in quasi ogni angolo di mondo.

Questo ha portato molti ad affermare che oggi è molto più facile vendere ed esportare che non in passato.

Per alcuni aspetti sono d'accordo. Sicuramente l'avvento di internet e delle nuove tecnologie ha reso il compito di chi vuol vendere all'estero più semplice.

A cominciare dal viaggio. Una volta viaggiare era davvero più "avventuroso".

Solo per organizzare una serie di visite in Germania era già complicato, dovevi identificare per prima cosa quali aziende visitare e senza il web non era così facile.

Poi dovevi organizzare il tragitto e senza Google Maps! E poi l'hotel e l'eventuale volo.

Ecco quindi che una semplice visita nel Baden-Württemberg (regione industriale nel sud della Germania) richiedeva sforzi organizzativi impegnativi e tempi piuttosto lunghi.

Adesso viaggiare è molto più facile, su questo non ci sono dubbi. Senza contare che esiste la possibilità di vendere anche senza viaggiare, basti pensare all'e-commerce o a chi fa affari solo tramite mail.

Quindi è tutto molto più facile di prima?

In realtà però non funziona proprio così altrimenti saremmo tutti ricchi e le aziende prospererebbero tutte.



Se è vero che da un lato il web ha facilitato alcuni aspetti dell'attività di chi vuole esportare, soprattutto in termini di informazioni reperibili, dall'altro in maniera molto democratica, ha dato questa possibilità a tutti e in tutto il mondo.

Quindi ci troviamo in una situazione che a fronte di una grande facilità nel trovare nuovi potenziali clienti su tutti i mercati, c'è una concorrenza sempre maggiore e agguerrita che viene da ogni parte del mondo.

Questo ci obbliga e ripensare le nostre strategie commerciali.

Tornando all'esempio del Baden-Württemberg, nel mercato di una volta, aver visitato un potenziale cliente di persona, mi metteva in una posizione di grande vantaggio rispetto ad altri concorrenti, perché erano in pochi quelli che potevano entrare in contatto con l'azienda e ancora meno quelli che andavano a visitarla di persona.

Adesso la stessa azienda nostro potenziale cliente sarebbe sicuramente in contatto con altri nostri concorrenti da tutto il mondo e avrà molto probabilmente ricevuto la visita di qualche altro concorrente.

Questo ci mette in una posizione di maggiore debolezza e rende vendere il nostro prodotto molto più difficile.

La metalmeccanica non si sottrae ovviamente a questa situazione.

Una situazione esplicativa e a mio avviso ancora più pericolosa per la nostra aziende è quella dei portali B2B, ovvero quei siti internet ben strutturati che si incaricano di raccogliere la domanda e l'offerta e di farli incontrare.

Per esempio esistono portali che raccolgono le richieste di offerte di aziende che hanno bisogno di pezzi da lavorazione meccanica. Pubblicano i disegni tecnici e le varie officine meccaniche conto terzi fanno una quotazione.

Comodo vero? Non devo neanche cercare il cliente, mi arriva la richiesta direttamente nella mia posta elettronica e il gioco è fatto.

Sì, ma purtroppo la stessa richiesta arriva ad altre decine di aziende, magari in altri paesi dove la mano d'opera è a basso costo tipo in Turchia e tu sei messo sullo stesso piano, nelle stesse condizioni a lottare con tuoi concorrenti SOLO sul PREZZO.

Tutto il resto, consegna, qualità, professionalità non viene neanche considerato.

Dal mio punto di vista se hai un'azienda, devi scappare il più velocemente possibile da questa situazione.

Devi trovare una strategia differente che ti ponga in una posizione differente, dove il prezzo basso non sia l'unica variabile decisionale.

Certamente è necessario anche esplorare nuovi mercati, ma va fatto in maniera professionale scegliendo potenziali clienti che siano adatti alla nostra azienda, cercando di staccarci e differenziarci da quel "calderone" di imprese tutte uguali in cui il web inevitabilmente ci fa finire.

Per capire che la situazione non sia più così facile basta pensare alle e-mail.

È vero che scrivendo una mail (sperando non tradotta col traduttore di Google) puoi teoricamente raggiungere chiunque. Ma in realtà quanto è efficace?

Hai mai provato?

Tu stesso quante e-mail leggi che ti arrivano da soggetti che non conosci?

Ecco il nuovo mercato è proprio così, ti dà l'illusione che tutto sia a portata di mano, ma in realtà non è per niente vero.

È per questo che negli anni, ho dovuto cambiare la mia strategia e il mio modo di lavorare per esportare in Germania i prodotti del settore metalmeccanico.

E ho codificato questo modo di lavorare nel "Metodo Vendere in Germania", dove ho condensato le mie esperienze di 15 anni passati a vendere sul mercato tedesco.



Senti cosa dice Giordano Rovetta, titolare insieme al fratello della ditta Rovemec Srl, officina meccanica che effettua lavorazioni di forgiati e laminati.

<http://www.rovemec.it/>

"La collaborazione con Bossoni è iniziata solo qualche mese fa, ma già abbiamo avuto dei risultati positivi."

Il primo risultato concreto è che siamo riusciti a essere presi in considerazione da Aziende che fino ad ora non mostravano interesse verso i nostri servizi.

Addirittura, abbiamo già ricevuto i primi ordini da due di esse e contiamo di riceverne anche da altre perché abbiamo capito come funziona il metodo e l'approccio."



Se anche tu vuoi cominciare a vendere i tuoi prodotti in Germania

==> Richiedi subito gratis "Lo starter Kit Vendere in Germania".

**<https://www.vendereingermania.it/kit-vendere-germania/>
Oppure chiama lo 030 2072344
Oppure scrivi a info@vendereingermania.it**

Dentro al KIT troverai una serie di documenti ed informazioni che sono il risultato dei miei anni di esperienza, raccolti e condensati per facilitare l'approccio delle aziende italiane con l'export in Germania.

**Richiedi subito gratis il nostro "Starter KIT Vendere in Germania" (paghiamo anche le spese di spedizione)
www.vendereingermania.it/kit • Tel. 030 2072344 • info@vendereingermania.it**