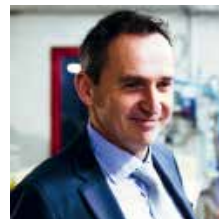




VENDERE IN GERMANIA.IT



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

Imprenditori del Settore Metalmeccanico: Ecco i Migliori Mercati dove Esportare

Che le aziende italiane debbano orientarsi all'export è ormai un dato di fatto.

Una delle decisioni chiave nel processo di internazionalizzazione è la decisione di quale mercato aggredire.

È necessario fare una prima valutazione generale per settore e filtrare i primi mercati recettivi per quella categoria di prodotto.

Dopodiché si procede ad un'analisi e ricerca più puntuale in cui entrano in gioco anche le esperienze che ciascuno ha dei diversi mercati, mixate con le esigenze dell'azienda.

Per esempio la mia esperienza mi permetterà di focalizzare le ricerche, secondo criteri altamente specialistici e riconosciuti, sul mercato tedesco.

Ultimamente mi capita non di rado che mi dicano "inutile andare a vendere in Germania perché quest'anno c'è la crisi".

Ma quale crisi!

Al massimo ci sarà un leggero rallentamento dell'economia. E per la quota di mercato che una piccola media impresa deve guadagnare il rallentamento è insignificante.

Ecco perché non ci sono ragioni per le quali non dovresti esportare sul mercato tedesco.

Tieni presente, infatti, che i dati di crescita sono espressi in percentuale sulla produzione dell'anno prima. Quindi quello che conta è il dato reale.

E il dato reale ci dice che "I primi dieci paesi di destinazione del made in Italy, da soli, rappresentano quasi il 60% delle esportazioni totali della manifattura tricolore (il 58,8%), con un valore cumulato di oltre 261 miliardi di euro.

Sui primi tre gradini del podio si trovano gli storici partner dell'Italia: Germania (oltre 55 miliardi il nostro export, +4,3% rispetto al 2017; 11 miliardi in più rispetto al 2008 pre-crisi), Francia (quasi 47 miliardi, +4,8%) e Stati Uniti (42 miliardi, +4,9%)."

Fonte Sole24ore: Made in Italy: da Kiribati alla Germania, tutte le rotte dell'export da record.

La Germania ad oggi rimane il principale partner commerciale italiano, anche nei momenti di maggior crisi dell'economia mondiale.

Inoltre la Germania ha l'enorme vantaggio di una stabilità invidiabile che non espone gli esportatori a oscillazioni eccessive e destabilizzanti.

Cosa che invece accade su molti altri mercati. Prendiamo per esempio i Paesi del cosiddetto Brics.

Nei criteri di scelta di un mercato deve rientrare assolutamente anche un indicatore della stabilità dell'economia di un paese.

Crescite troppo veloci e rapidissime sono spesso indicatori di un'economia non stabile e probabilmente dopata da fattori che una volta venuti meno riportano bruscamente il paese allo stato iniziale se non peggio.

Tutti questi motivi, a cui aggiungerei la vicinanza geografica all'Italia che non guasta mai e i tempi brevi dei pagamenti, confermano la Germania come uno dei migliori mercati dove aspirare a vendere i tuoi prodotti.



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