

CHI SIAMO

Smartman è una Società di Consulenza Aziendale che garantisce un supporto costante per aziende pubbliche e private, con una vocazione specifica per Piccole e Medie Imprese e Start Up.

Smartman si avvale di professionisti qualificati provenienti da diverse aree aziendali e con esperienze complementari, un team multidisciplinare che applica metodologie di lavoro innovative con l'obiettivo di individuare soluzioni ad hoc per le imprese.

Smartman opera su mercati emergenti di sicuro interesse quali Cina, Brasile, India, Germania, Inghilterra, Irlanda, Francia e Romania anche grazie alla collaborazione con esperti partner internazionali. È accreditata presso il Ministero dello Sviluppo Economico e la Regione Lombardia per l'erogazione di servizi di Export Management.

SMARTMAN S.R.L.

Via Monsignor Maverna 4
44122 Ferrara

Mobile +39 388 3289056
Fax +39 0532 1711269

info@smart-man.it
www.smart-man.it



Internazionalizzazione e consulenze manageriali


Smartman affianca i propri clienti per contribuire
in modo efficace al loro successo
attraverso lo sviluppo di processi di

INTERNAZIONALIZZAZIONE

e l'apertura di

NUOVI MERCATI

Smartman è una società di consulenza aziendale accreditata
presso il Ministero dello Sviluppo Economico e la Regione
Lombardia per l'erogazione di servizi di Export Management

Smartman è associata al sistema Confindustria Emilia AREA
CENTRO  CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO: le imprese di Bologna, Ferrara e Modena

COSA FACCIAMO

Smartman è accreditata dal **Ministero dello Sviluppo Economico (MiSE)** per fornire figure specialistiche esperte in internazionalizzazione. Il team di Smartman ha strutturato percorsi specifici, che permettono al Cliente di individuare un processo di gestione efficace, confezionato in funzione dei propri obiettivi e della cultura aziendale.

Smartman accompagna le PMI per progetti di internazionalizzazione e **temporary export management** attraverso le seguenti azioni:

- ◆ supporto specialistico attraverso la figura del **Temporary Export Manager (T.E.M.)**;
- ◆ definizione di strategie di supporto per l'accesso e il consolidamento delle aziende nei **mercati internazionali**, con lo scopo di agevolare il lancio e la diffusione in tali mercati dei prodotti e/o dei servizi dell'azienda;
- ◆ affiancamento sul mercato estero e supporto nelle **strategie di marketing**;
- ◆ sviluppo del business e supporto all'**innovatività** in relazione al mercato internazionale di riferimento;
- ◆ supporto nella lettura dei cambiamenti di mercato e conseguente definizione delle **strategie di posizionamento** e commerciali;
- ◆ verifica degli **aspetti regolatori e di certificazione di prodotto** per accessibilità ai mercati di nicchia;
- ◆ analisi del **contesto competitivo** e delle possibili diversificazioni di prodotto e di mercato;
- ◆ **ricerca e sviluppo** di nuovi prodotti e utilizzo di istituti di ricerca;



- ◆ **aspetti "Green"** per settori di mercato di nicchia;
- ◆ impostazione di strumenti per la **valutazione dell'impresa** in un'ottica di internazionalizzazione;
- ◆ ricerca, analisi e supporto per le operazioni di **crescita per via esterna** (fusioni e acquisizioni, aggregazioni, reti di impresa);
- ◆ piani di **crescita per vie interne** (apertura di nuovi mercati, identificazione di canali/mercati adiacenti, ridefinizione dell'offerta);
- ◆ accesso a **finanziamenti e finanziatori**, rapporto con gli istituti di credito.

RISULTATI ATTESI

- ◆ Accesso a nuovi mercati internazionali.
- ◆ Incremento delle performance sui mercati (volumi, margini).
- ◆ Diversificazione di mercato in anticipo rispetto ai cicli di vita dei prodotti.
- ◆ Differenziazione rispetto ai concorrenti e incremento delle performance sui mercati.
- ◆ Allocazione ottimale delle risorse strategiche sui mercati chiave.
- ◆ Diffusione della cultura aziendale a supporto dei processi di internazionalizzazione.
- ◆ Creazione/miglioramento della percezione dell'immagine aziendale all'estero.

