

LE PIETRE ORNAMENTALI

CARATTERISTICHE OPERATIVE DELLE RELAZIONI COMMERCIALI CON IL MONDO

Gene Donatoni

Granulati  **Faccioli**

www.granulatifaccioli.it

VITORIA E.S. - BRASILE



ANALISI SWOT

FORZE

- + QUALITA' E TRADIZIONE DEL PRODOTTO ITALIANO RICONOSCIUTA A LIVELLO MONDIALE
- + SOLIDE QUOTE DI MERCATO DEL PRODOTTO ITALIANO
- + NUOVI MERCATI DI SBOCCO DELLA DOMANDA
- + KNOW-HOW IMPRENDITORIALE E INNOVAZIONE DI PROCESSO E PRODOTTO
- + SPOSTAMENTO DELLA DOMANDA VERSO PRODOTTI QUALIFICATI

DEBOLEZZE

- COMPETITIVITA': Costo manodopera, fiscalità, burocrazia, costo energia, norme ambientali severe, costo trasporti
- DIFFICOLTA' A SVILUPPAR STRATEGIE DI MARKETING CONGIUNTE
- ECCESSIVA CONCENTRAZIONE DELL'EXPORT SU POCHI MERCATI CHIAVE (GERMANIA E USA = 43%)
- DIMENSIONE MEDIA RIDOTTA DELLE AZIENDE: Efficienza, capacità promozionale e managerialità

OPPORTUNITA'

- + FORZA DELLA DOMANDA DI MARMI E GRANITI
- + EFFICIENZE E FLESSIBILITA' DEI DISTRETTI
- + MARGINI DI MIGLIORAMENTO DELLA COMPONENTE DI MARKETING
- + EFFICIENTAMENTO DELLA CATENA DISTRIBUTIVA
- + EFFICIENTAMENTO DELL'APPROVVIGIONAMENTO DELLA MATERIA PRIMA
- + SPAZI D'INNOVAZIONE DI PROCESSO E PRODOTTO

MINACCE

- AGGRESSIVITA' PRODUTTORI DEI PAESI EMERGENTI:
Estrazione e trasformazione
- RIALZO DEL PREZZO DELLA MATERIA PRIMA
- FORZA DELL'EURO
- RALLENTAMENTO DELL'EDILIZIA NAZIONALE

LA RICERCA DI NUOVI MERCATI

RICERCHE DI MERCATO

per quantificare

RETE DI RELAZIONI COMMERCIALI

fonti affidabili e qualificate

ESPLORAZIONE LOCALE

“zaino in spalla”

PRESENZA NEI MERCATI ESTERI

AZIENDA PARTNER LOCALE

ad es.: franchising

DISTRIBUTORE

lista di contatti

FILIALE PRODUTTIVA

presenza diretta



LA SCELTA DI INVESTIRE ALL'ESTERO

DIPENDE DA



ACCESSIBILITA' ALLA MATERIA PRIMA

ESCLUSIVITA' DEL PRODOTTO

COSTO DELLA MANODOPERA

COSTI DI LAVORAZIONE

BUROCRAZIA E MINISTERI LOCALI



NEGOZIAZIONE



PREZZO E QUANTITA'

ACCORDI ORALI



MARKETING MANAGING DIRECTOR – ARO GRANITE

PREZZO E QUALITA'

ACCORDO PERSONALE



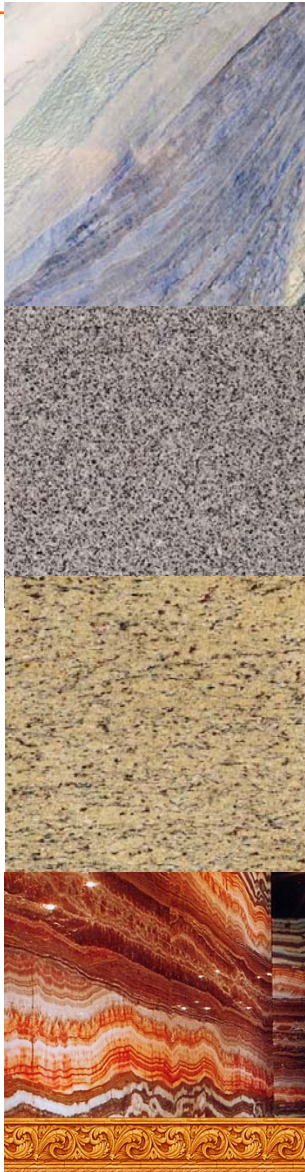
SODDISFATTI O RIMBORSATI

NOTE LEGALI E CONDIZIONI
LEGALI

ISPEZIONE DEL PRODOTTO



LA SCELTA DEL PRODOTTO



ESOTICO



UNIFORME



TONI DEL BEIGE



COLORI E FORME
SFARZOSI



PAGAMENTO

CAD Cash against documents

BANK TRANSFER 60 90 120 FROM BL bill of lading

L/C AT 60 DAYS letter of credit

TERMINI DI CONSEGNA

INCOTERMS

EXW ex-works

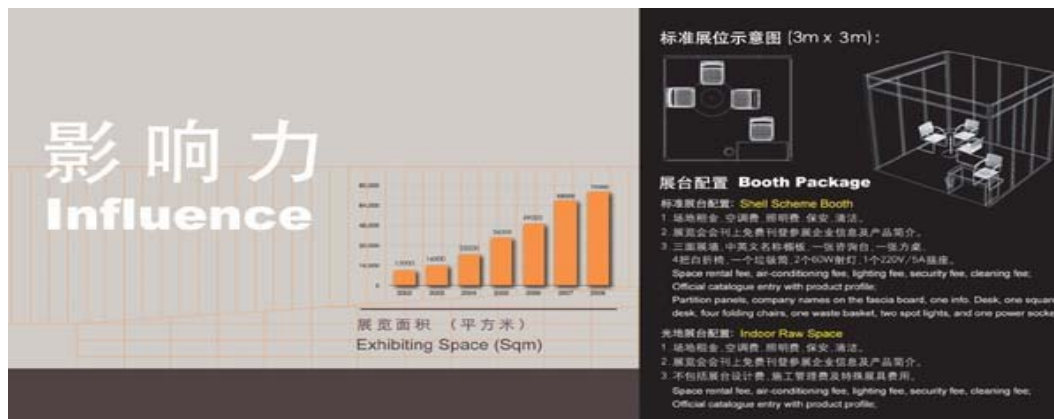
FOB free on board ISPM 15 international phytosanitary measure

CIF Cost, insurance and freight



IL MARKETING

FIERE



SHANGHAI
INTERNATIONAL
EXHIBITION -
BOOTH LAYOUT

VIAGGI D'AFFARI



SALA CIVICA DEL COMUNE DI CRAIOVA - ROMANIA

IL MARKETING

CAVA DI GRANITO
NUOVA VENZIA, BRASILE



VISITA ALLE CAVE



New Century Building, Shenzhen



Diaoyutai National Hotel

ISTITUZIONI A SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

CCI ITALIA <http://www.cciitalia.org>
<http://www.cciitalia.org/incoterms.htm>

APINDUSTRIA <http://www.apiverona.it/>

MERCATO GLOBALE <http://www.mglobale.it/Internazionalizzazione>

ALIBABA.COM <http://country.alibaba.com/profiles>

VIDEOMARMOTECA <http://www.videomarmoteca.it/>



genemauri@tiscali.it

skype: gene donatoni