

A.C.O. S.C.

INTERNAZIONALIZZAZIONE E SERVIZI SPECIALISTICI PER LE IMPRESE

COMPANY PROFILE

Internazionalizzazione



Mercati russi

Mercati arabi



A.C.O. S.C.

INTERNAZIONALIZZAZIONE E SERVIZI SPECIALISTICI PER LE IMPRESE

Internazionalizzazione nei mercati di lingua russa

Da diversi anni le attività della A.C.O. s.c. sono note ed apprezzate dal Consolato Russo in Ancona, che ne parla più volte nel proprio sito istituzionale governativo.



Relazioni con Istituzioni e personalità russe



Alessandra Corradini Direttore della A.C.O. s.c. con Valentina Matvienko, Presidente del Senato Russo.

San Pietroburgo, in occasione della Festa della Primavera. Consegna di un riconoscimento internazionale a "Donna dell'Anno".



Alessandra Corradini alla residenza dell'Ambasciatore della Federazione Russa in Italia Sergej Razov con l'Avvocato Marco Ginesi, Console Onorario della Federazione Russa di Ancona, il Prof. Armando Ginesi, Console Emerito della Federazione Russa.



Alessandra Corradini con Tatiana Tchouvilleva, Presidente dei connazionali Russi in Europa.



Alessandra Corradini con una delegazione russa di imprenditori moda.

Portale in lingua russa

La A.C.O. s.c. gestisce Topitalianstyle.com portale in lingua russa, partner del Consolato Russo di Ancona, strumento di comunicazione per le aziende italiane.

Indicizzato nei principali motori di ricerca russi, è l'unico portale privato ad avere il riconoscimento dell'autorità governativa russa.

Top Italian Style
Лучшее из Италии
www.topitalianstyle.com

ATTIVITÀ NEI MERCATI DI LINGUA RUSSA

Nei progetti e servizi la A.C.O. s.c. segue

Regole russe

Format russo

Lingua russa



Nel TEAM WORK anche **Renato Barchiesi** insignito dal Comitato della Moda del Governo di San Pietroburgo come persona di fiducia per la candidatura di aziende italiane a rapporti commerciali con la Russia.

La A.C.O. s.c. collabora con l'**Associazione Amici dell'Italia e della Russia** che opera in sinergia, mediante accordo scritto, con la Camera di Commercio di San Pietroburgo Leningrado Camera Regionale di COMMERCIO E INDUSTRIA" (L.O.T.P.P.) per incontri B2B.

Con il nostro Team Work assistiamo le aziende italiane che intendono avviare o implementare relazioni nel mercato russo.

SERVIZI

SVILUPPO BUSINESS

- Analisi delle potenzialità dei mercati in relazione al profilo aziendale e ai prodotti, mediante company profile e listino prezzi in lingua russa preparato dalla A.C.O. s.c.;
- Individuazioni di primi potenziali clienti / partner;
- Primo Test dei mercati con l'organizzazione di incontri con il Comitato della Moda e/o Camera di Commercio di San Pietroburgo.

DIRECT MARKETING

- Pianificazione strategica di attività mirate in collaborazione con partner in loco per attività B2B e B2C;
- Gestione di business-meeting;
- Assistenza per la partecipazione a fiere ed eventi;
- Segreteria e back office in lingua russa per la gestione di relazioni commerciali.

BRAND MARKETING

- Adeguamento linguistico di testi per il sito web aziendale;
- Campagne ADV online per la promozione dell'azienda italiana;
- Promozione dell'azienda italiana attraverso le riviste a bordo degli aerei di linea russa, anche con tratta Russia-Italia.

**Wedding. Eventi
Russia-Italia
organizzati e
realizzati dalla
A.C.O. s.c.**



La A.C.O. s.c. ha curato l'organizzazione, la realizzazione e la comunicazione dell'Evento internazionale

-**"Sartoria italiana per l'Alta Moda Sposa"**, tenutosi per una selezionata platea russa il 18 Marzo 2016 presso il prestigioso Centro di Scienza e Cultura a Roma.

-**"Felici Insieme!"** Tavolo di lavoro Russia-Italia dedicato al wedding, realizzato a Senigallia 13 marzo 2017, per wedding planner russi ed aziende italiane. Special guest: Baldinini.



ATTIVITÀ NEI MERCATI EMIRATI ARABI UNITI



Insieme a professionisti madrelingua araba e partner in loco, assistiamo le aziende italiane con servizi specifici.

SERVIZI

START UP DEL BUSINESS

- Analisi delle potenzialità dei mercati in relazione al profilo aziendale e ai prodotti, mediante company profile e listino prezzi in lingua inglese-araba;
- Individuazioni di primi potenziali clienti / partner;
- Primo Test dei mercati con l'organizzazione di incontri con primi potenziali clienti / partner con partecipazione dell'imprenditore italiano o tramite nostri partner a Dubai;
- Follow-up per rilevare l'interesse del mercato all'azienda italiana.

SVILUPPO DEL BUSINESS

- Ricerca partner a Dubai e nei mercati emiratini;
- Pianificazione strategica di attività mirate in collaborazione con partner in loco per attività B2B e B2C
- Gestione di business-meeting;
- Servizi per la presenza fissa in loco;
- Assistenza nei processi di importazione, certificazioni e permessi attraverso nostri partner emiratini;
- Collaborazione per la partecipazione a fiere ed eventi;
- Segreteria e back office in lingua inglese ed araba per la gestione di relazioni commerciali.

Regole per il business nel mercato emiratino

- Il mercato di Dubai ed Emirati arabi Uniti non è per tutte le aziende. Necessita di investimenti iniziali, anche per far conoscere il proprio brand;
- Occorre adeguare il prodotto al mercato di Dubai. E' la prima regola del marketing, adeguare l'offerta alla richiesta;
- L'alta qualità del prodotto non è sufficiente per vendere. E' necessario essere presenti sul territorio, essere localizzabili con una sede anche presso un partner in loco;
- L'azienda italiana deve avere una strategia, un piano marketing specifico ed effettuare una prima analisi di mercato;
- Sono indispensabili i certificati dei prodotti che vengono immessi nel mercato emiratino;
- La mentalità araba non va trascurata nelle relazioni commerciali;
- Occorre avere sul territorio un referente in grado di gestire in loco le relazioni commerciali.