

VerbanoNews

Le news del Lago Maggiore

Vendite all'estero: l'esportazione di beni e servizi rappresenta il 32% del PIL

divisionebusiness · Friday, March 18th, 2022

Il progresso tecnologico in termini di comunicazioni favorito dalla rete Internet porta molte piccole e medie imprese a pensare come realizzare delle vendite all'estero. Questa propensione a interessarsi sempre di più al mercato internazionale è ancora più evidente quando si analizzano i dati relativi all'esportazione di beni e servizi da parte di società italiane, attività che [rappresenta il 32% del PIL](#).

Le imprese desiderano sempre di più espandersi a livello internazionale, tuttavia, sono presenti diverse difficoltà ed elementi da considerare. Alcuni potrebbero pensare che sia sufficiente aprire un sito web nella lingua della nazione in cui iniziare a esportare i propri beni o servizi. In realtà, questo è soltanto uno dei tanti elementi da valutare prima di avviare un'attività internazionale.

Fattori da considerare per espandersi all'estero

Considerato che sempre più imprese cercano di espandere la propria attività all'estero, può essere utile parlare di alcuni fattori che devono essere considerati al fine di pianificare al meglio l'internazionalizzazione. Vediamo maggiori dettagli.

Marketing internazionale. A prescindere dai prodotti o dai servizi che si vogliono esportare all'estero, qualsiasi impresa dovrebbe pianificare al meglio la propria [strategia di marketing internazionale](#), preferibilmente affidandosi a un'agenzia esterna nel caso in cui non si avessero a disposizione figure professionali con conoscenze adeguate per il mercato estero. I modi per pubblicizzare la propria impresa variano a seconda della nazione scelta, nonostante sia presente la stessa lingua madre. Ad esempio, il mercato statunitense e il mercato australiano necessitano di un approccio diverso, anche se la lingua principale è la stessa, cioè l'inglese.

Competenze del team. Ampliare la propria impresa all'estero significa dover valutare attentamente le competenze del proprio team. Potrebbe non essere possibile in tutti i casi assumere delle persone residenti nella nazione interessata, aprendo un ufficio estero. Nel caso in cui si volessero gestire le operazioni internazionali mantenendo lo stesso team italiano, risulta fondamentale considerare dei corsi di formazione e aggiornamento mirati per il personale.

Costi di espansione. Un altro fattore molto importante da considerare sono i costi iniziali di espansione. Anche se è vero che internazionalizzazione e realizzazione di vendite all'estero porta a un potenziale aumento delle entrate, i costi iniziali di espansione potrebbero essere particolarmente elevati. Questo varia soprattutto a seconda del **settore in cui l'impresa opera**. Ad esempio, una società di consulenze avrà sicuramente dei costi minori rispetto a una società che vende prodotti fisici, dato che dovrà valutare spese come tasse e dazi di importazione.

Questi erano tre elementi da considerare prima di avviare un'attività internazionale cercando di realizzare delle vendite all'estero. È presente una chiara tendenza di espansione in cui sempre più società cercano di lanciarsi sul mercato estero. Nonostante ciò, questo non vuol dire che un'impresa possa avere successo facilmente. È importante pianificare attentamente la strategia di espansione, senza dare per scontato che un'attività di successo in Italia possa avere gli stessi risultati anche all'estero.

In generale, tutti coloro che hanno intenzione di avviare un'attività all'estero potrebbero trovare più conveniente affidarsi ad un'agenzia esterna, perlomeno per le prime fasi di pianificazione e progettazione della strategia di espansione.

This entry was posted on Friday, March 18th, 2022 at 3:25 pm and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Responses are currently closed, but you can [trackback](#) from your own site.