New York

Chicago

Beverly Hills

Il Ponte Italo-Americano

Come Accedere il Mercato USA

Riassunto del Programma per GRUPPI - Accesso USA

Avendo lavorato e consigliato centinaia di società americane e straniere su come raggiungere il loro successo negli USA, noi vorremmo proporre un piano strategico per un numero di imprenditori italiani, uniti da prodotti complementari, per accedere il mercato americano con una strategia unica di 'Umbrella Branding' e quando possibile di 'Virtual' Reality'.

La prima fase (Month One) dei nostri programmi Accesso USA consiste in una discussione settimanale di gruppo, con partecipanti italiani, interessati al mercato americano. Il mercato americano offre grandissime promesse, però è molto vasto e deve essere capito prima che uno possa avere successo. La storia passata dimostra che anche grandi aziende italiane con mezzi economici superiori fallirono - la ragione, una mancanza di una conoscenza corretta del consumatore americano ed una mancanza di adattamento commerciale sul mercato differente degli USA. Nel primo mese il partecipante impara se la sua azienda ed il suo prodotto sono pronti ad entrare il mercato americano, dove sono i clienti, dove sono i distributori, e quale stato sarebbe migliore.

La seconda fase (Month Two) dei nostri programmi Accesso USA consiste nella preparazione per ogni azienda (da sola o in un gruppo), di un piano specifico di accesso agli USA. In questa seconda fase si spiegano a si discutono i particolari su diversi metodi per entrare il mercato americano, si discute la psicologia del consumatore americano, si discutono le risorse economiche necessarie, si raggruppano prodotti che potrebbero lavorare insieme, e si crea on piano di ingresso sul mercato americano. In particolare, si discutono prezzi di vendita, grossi profitti, distribuzione diretta ed indiretta e mista (hybrid).

Copyright of ConsultingProfessorsOnline 2019 - www.ConsultingProfessorsOnline.com - 310-963-2786
Ceo@coachingprofessors.com o consulenza.usa@gmail.com o casale.profile@gmail.com

La terza fase (Month Three Plus) dei nostri programmi Accesso USA aiuta il cliente italiano o il gruppo italiano settimanalmente ad entrare negli USA, registrare la nuova azienda, completare documentazione commerciale, certificare prodotti e servizi, trovare appoggi commerciali locali, trovare personale adatto, trovare uffici e centri operativi, disegnare un sito web, proporre direttori di vendite e direttori di operazione, provvedere formazioni per impiegati, misurare progresso, ecc.

Dettagli Programma Accesso USA – Interattivo ed Online

Usando computer individuali (massimi 50 partecipanti con 50 computer separati), oppure larghi schermi televisivi (fino a 120 partecipanti) - Video e Attività Interattivo

1 - Incontri Fase Uno - La Prima fase consiste di seminari Video Interattivi con connessione USA - quattro settimane, con una riunione di 1.5 ore per settimana, consulente direttivo italiano (professore universitario in America), materiali didattici ogni settimana con riassunti lezione.

Gli Stati Uniti - la cultura, il mercato, l'economia, il consumatore, pratiche commerciali, il potenziale di vendita per settore.

Incontro 1 - Il mercato degli Stati Uniti - città, zone rurali, regioni, i "numeri" - cosa si vende negli USA.
Incontro 2 - La cultura degli Stati Uniti - stili di vita, sottoculture, osservazioni regionali, il consumatore e la sua psicologia (cosa compera e perché' compera)
Incontro 3 - Strutture aziendali degli Stati Uniti - Opzioni legali e contabili - Terminologia aziendale. Metodi di accesso.
Incontro 4 - Potenziale del mercato negli Stati Uniti per categorie di prodotti: ingresso diretto e indiretto, alleanze strategiche, partnership, mercati regionali. Conclusione: sono gli Stati Uniti un mercato promettente per il prodotto ed i servizi del partecipante italiano?

2 - Incontri Fase Due - La seconda fase si concentra su quelle che sono le strategies ed i metodi per accedere il compratore americano, usando strategie americane con creatività italiana.

Marketing - Branding e Come Raggiungere il Compratore Esigente negli USA.

Incontro 1 - Gli otto elementi del marketing - come si applicano al prodotto del partecipante dei programmi del 'Ponte'.
Incontro 2 - Il compratore americano - come ragiona, come decide di comprare, cosa decide di comprare e come raggiunge le sue decisioni. Quando si può influenzarlo.
Incontro 3 - Il Brand - come si pianifica, come si lancia, come si mantiene, and come si difende. L'Umbrella Branding di prodotti complementari e supplementari. Come si applicano queste regole al partecipante dei programmi del 'Ponte'.
Incontro 4 - Come si comincia - l'investimento - le strategie - i profitti - strategie dirette ed indirette. Come si può raggiungere il compratore che sta bene e che cerca un prodotto unico e differente, il compratore che richiede a che è disposto a pagare il prezzo giusto.

Copyright of ConsultingProfessorsOnline 2019 - www.ConsultingProfessorsOnline.com - 310-963-2786
Ceo@coachingprofessors.com o consulenza.usa@gmail.com o casale.profile@gmail.com

3 - Incontri Fase Tre - questi meetings Via Video Interattivo sono settimanali, e aiutano le aziende co-partecipanti a creare tutti gli strumenti marketing, legali e finanziari per iniziare attività sul mercato USA; ed aiutano per i seguenti 12 mesi nelle loro implementazioni preventivate.

Rappresentanza per Programmi USA, In Italia: Claudio Casale e Chiara Rotili

Ufficio Centrale negli Stati Uniti:

'Prof.' Ancis – 310-963-2786 **ceo@CoachingProfessors.com**

Contatti in Italia:

Claudio Casale – strategie di mercato ed amministrazione - casale.profile@gmail.com

Chiara Rotili – coordinatrice clienti - consulenza.usa@gmail.com