



**STRATEGIE E SOLUZIONI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
NELLA PIU' GRANDE ECONOMIA AL MONDO**

INTRODUZIONE

Marketing that Works Pte Ltd e' una societa' di consulenza di international business e strategia aziendale fondata nel 2005 a Miami, in Florida (U.S.A.) e con sede a Singapore, da un gruppo di professionisti italiani result-driven, con un significativo portfolio di successi nel disegnare start-up, nella ottimizzazione di differenti business, nella preparazione e gestione di progetti di internazionalizzazione, e nella creazione di campagne di marketing communication e di advertising.

Le aziende oggi richiedono idee nuove e nuovi mercati dove indirizzare la crescita di prodotti e servizi, dove creare Joint-ventures negli USA, dove delocalizzare impianti produttivi in nuove aree dell'Asia ottimizzando i vantaggi di infrastrutture e logistica locali, manodopera specializzata, e incentivi offerti per attirare societa' straniera, con la finalita' di offrire ad investitori ed aziende una vigorosa opportunita' per stabilire una presenza strategica locale nella piu' grande economia al mondo.

Mantenere standard di qualita' e sostenere una crescita profittevole nel mercato altamente competitivo degli USA richiedono brillanti strategie di marketing che mettano le aziende nella condizione di costruire, alimentare e mantenere rapporti profittevoli di business nel lungo termine.

Risulta cosi' fondamentale affidarsi ad una fonte competente ed autorevole, ad un consulente di international business che comprende la complessita' di un progetto di internazionalizzazione, per disegnare, sviluppare ed implementare la strategia e il piano di ingresso in un mercato in Asia.

Ready4USA™ – la business unit di **Marketing that Works!** dedicata alle aziende con potenziale di crescita negli USA e il cui nome richiama la necessita' di essere pronti per sviluppare business nella economia piu' grande al mondo – offre una suite integrata di servizi di Strategia, Marketing, Business e Corporate disegnata per le aziende italiane con potenziale di crescita in selezionati mercati americani e che guardano oltre l'Atlantico per sviluppare new business e nuovi mercati per la loro strategia di crescita internazionale.

Focus su opportunita' di mercato e potenziale di business negli USA

Ready4USA™ offre alle aziende:

- un focus su opportunita' di mercato e potenziale di business in Florida e negli USA per il Made in Italy
- un approccio di business dinamico e strategico
- una soluzione strutturata di business development per sviluppare una vincente ed efficace strategia di Internazionalizzazione

10 SETTORI CON FORTE POTENZIALI DI EXPORT NEGLI U.S.A.

I prodotti e servizi delle seguenti 10 industrie e settori di business sperimentano un forte potenziale sia per l'export che per sviluppare new business nel mercato USA



BENI DI LUSSO



**DESIGN &
ARREDAMENTO**



**FOOD & WINE:
PRODOTTI
ENO-GASTRONOMICI**



**TURISMO &
OSPITALITA'**



**TRASPORTI &
AEROSPAZIO**



SERVIZI CREATIVI



**AUTOMAZIONE &
TECNOLOGIA GREEN**



**PRODOTTI NATURALI
PER LA SALUTE**



**FARMACEUTICO
& BIOTECNOLOGIA**



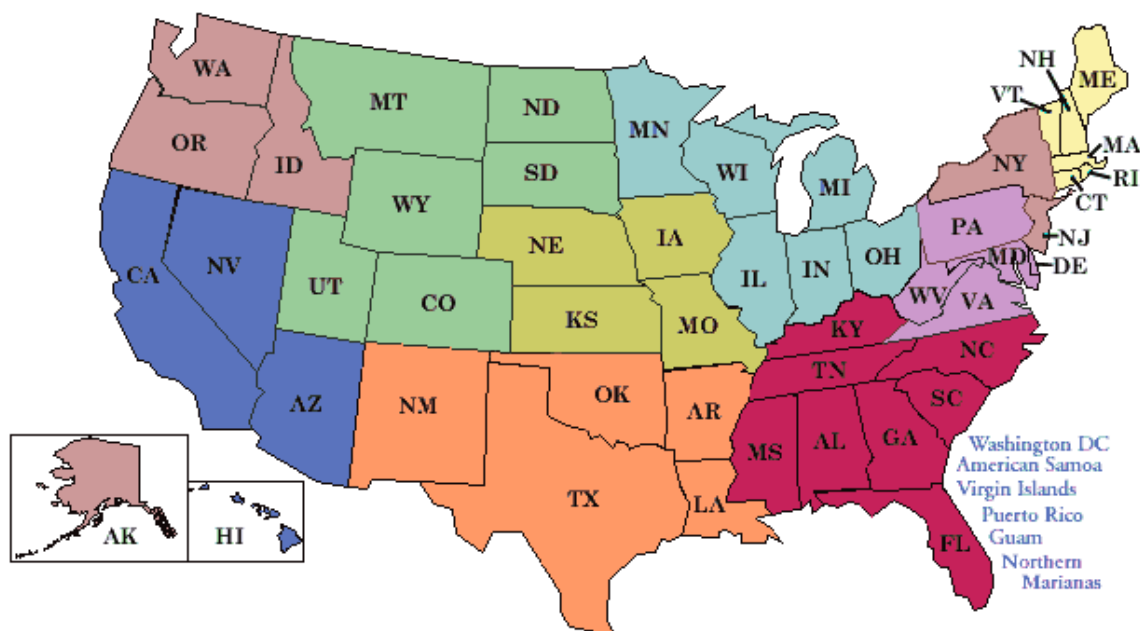
BENI DI CONSUMO

U.S.A.: 1 MACRO-MERCATO, 50 STATI DOVE SVILUPPARE NEW BUSINESS



Il mercato degli Stati Uniti d'America e':

- l'economia piu' grande al mondo e la piu' diversificata
- il paese con l'economia piu' dinamica al mondo
- il motore per la crescita globale
- il mercato piu' significativo al mondo per il commercio internazionale
- un vasto mercato nazionale
- il posto dove iniziare nuove attivita' e generare ricchezza
- una cultura che premia lo spirito e l'iniziativa imprenditoriale



E

A gennaio 2013, Design & Arredamento rappresentavano il prodotto containerizzato #1 importato negli USA dall'Asia per un valore di 160.162 TEUs (20-foot equivalent unit, misura equivalente ad un container di 20 piedi o 6 metri).

A febbraio 2013, il vino (sommato alla Birra) rappresentava il prodotto containerizzato #1 importato negli USA dall'Europa per un valore equivalente a 18,814 TEUs.

JV

Si registra una netta, crescente, preferenza nel selezionare la Joint-Venture come modo di ingresso nel mercato USA, comparato a M&A (fusioni ed acquisizioni) e a investimenti greenfield, e la Joint-Venture dimostra di essere una forma molto pratica per entrare e sviluppare business nel mercato USA.

FDI

Gli USA si riconfermano la destinazione preferita per flussi di FDI (foreign direct investment), con un flusso in ingresso di US\$174,7 miliardi nel 2012, di cui il 63% originato da investitori dell'Unione Europea e il 20% da investitori dell'area Asia-Pacific.

FLORIDA: I FLUSSI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE



FLORIDA



FLORIDA in una istantanea (2013)

- 1 Economia stabile e ambiente business-friendly che stimola e attira FDI
- 2 Il commercio internazionale e gli investimenti rappresentano il 17%, o circa un sesto dell'economia della Florida, nel 2013
- 3 60,147 aziende della Florida esportano, pari al 20% di tutte le aziende esportatrici negli USA e il secondo maggiore numero di esportatori negli USA dopo la California
- 4 Il 96% delle esportazioni dalla Florida sono generate da PMI e le PMI rappresentano il 68% dell'export della Florida, la percentuale piu' alta tra i 50 stati degli USA dove la media e' del 34%
- 5 La Florida e' il settimo maggiore stato esportatore negli USA dopo Texas, California, New York, Washington, Illinois e Louisiana (2013)
- 6 Innovation hub delle Americhe
- 7 Business hub globale business hub con posizione geografica strategica: porta di accesso preferenziale per il vasto mercato USA e per i mercati del Centro e Sud America e della regione Caraibica
- 8 Connettivita' con tutto il mondo e eccellenti infrastrutture con 19 aeroporti commerciali e 15 porti con acque profonde

**US
A****FLORIDA****FLORIDA ► volume complessivo Export nel 2013: US\$85.460,4 milioni****ASIA ► US\$3.823,6 milioni (= 4.48%) generato da 7 mercati:**#21 **Hong Kong** (US\$1.026,6), #23 **China** (US\$956,4), #28 **Japan** (US\$632,8), #32 **India** (US\$495,3), #41 **South Korea** (US\$261,9), #45 **Singapore** (US\$237,7), #50 **Taiwan** (US\$213,4)**MIDDLE EAST ► US\$7.483,7 milioni (= 8.75%) generato da 5 mercati:**#7 **Saudi Arabia** (US\$3.239,5), #8 **U.A.E.** (US\$3.148,2), #30 **Kuwait** (US\$561,7), #38 **Qatar** (US\$299,4), #47 **Oman** (US\$234,9)**LATIN AMERICA & CARIBBEAN ► US\$60.761 milioni (= 71%) generato da 26 mercati**#1 **Brazil** (US\$16.219,3), #2 **Colombia** (US\$6.027,1), #3 **Venezuela** (US\$4.519,6), #4 **Chile** (US\$3.727,6), #5 **Argentina** (US\$3.395,6), #9 **Dominican Rep.** (US\$2.953), #10 **Peru** (US\$2.832,5), #11 **Costa Rica** (US\$2.271,9), #12 **Panama** (US\$2.036,3), #13 **Honduras** (US\$2.001,1), #14 **Ecuador** (US\$1.992,6), #15 **Paraguay** (US\$1.668,3), #16 **Mexico** (US\$1.661,8), #17 **Guatemala** (US\$1.633,5), #18 **El Salvador** (US\$1.400,9), #19 **Bahamas** (US\$1.333), #20 **Trinidad & Tobago** (US\$1.274), #26 **Uruguay** (US\$727,9), #27 **Haiti** (US\$632,8), #29 **Jamaica** (US\$624,5), #31 **Bolivia** (US\$497,8), #37 **Barbados** (US\$310), #39 **Cayman Islands** (US\$290,6), #42 **Aruba** (US\$261), #46 **Curacao** (US\$236), #49 **St. Maarten** (US\$232,3)**EUROPE ► US\$7.637,4 milioni (= 8.9%) generato da 9 mercati:**#6 **Switzerland** (US\$3.378), #22 **Netherlands** (US\$973,3), #24 **Germany** (US\$953), #25 **UK** (US\$880,8), #34 **Italy** (US\$452), #40 **France** (US\$273,7), #43 **Belgium** (US\$251,1), #44 **Spain** (US\$241,3), #48 **Russia** (US\$234,2)**FLORIDA ► volume complessivo Import nel 2013: US\$72.970,5 milioni****ASIA ► US\$20.283,4 milioni (= 27.8%) generato da 11 mercati:**#1 **China** (US\$8.701,1), #2 **Japan** (US\$6.238,8), #17 **South Korea** (US\$1.293,3), #18 **Vietnam** (US\$1.139,1), #29 **India** (US\$677,5), #30 **Taiwan** (US\$645,2), #31 **Thailand** (US\$537,6), #33 **Indonesia** (US\$405,3), #39 **Malaysia** (US\$245,9), #42 **Philippines** (US\$209), #45 **Hong Kong** (US\$190,6)**LATIN AMERICA & CARIBBEAN ► US\$38.108,2 milioni (= 52.2%) generato da 20 mercati:**#3 **Costa Rica** (US\$5.943,8), #4 **Brazil** (US\$4.302,3), #5 **Colombia** (US\$3.927), #6 **Chile** (US\$3.771,1), #7 **Mexico** (US\$2.605), #8 **Peru** (US\$2.594,9), #9 **Honduras** (US\$2.573), #10 **Dominican Rep.** (US\$2.384,9), #12 **Venezuela** (US\$1.903,1), #19 **El Salvador** (US\$1.101,4), #20 **Guatemala** (US\$1.085,5), #21 **Nicaragua** (US\$986,6), #23 **Ecuador** (US\$902,4), #24 **Trinidad & Tobago** (US\$824,1), #25 **Argentina** (US\$805,3), #26 **Bolivia** (US\$802,4), #28 **Haiti** (US\$712,1), #35 **Guyana** (US\$358,2), #36 **Bahamas** (US\$302,4), #41 **Panama** (US\$222,7)**EUROPE ► US\$10.999,2 milioni (= 15%) generato da 16 mercati:**#11 **France** (US\$2.278,8), #13 **Germany** (US\$1.582,7), #14 **UK** (US\$1.580,5), #16 **Italy** (US\$1.342,8), #22 **Netherlands** (US\$928), #27 **Switzerland** (US\$758,2), #32 **Spain** (US\$434,8), #34 **Turkey** (US\$375), #37 **Russia** (US\$299,5), #38 **Finland** (US\$258,6), #40 **Belgium** (US\$232,4), #43 **Denmark** (US\$205,5), #44 **Norway** (US\$198,9), #46 **Austria** (US\$186,9), #47 **Ireland** (US\$173,7), #48 **Sweden** (US\$162,9)

INTERNAZIONALIZZAZIONE: 3 MODI DI INGRESSO NEI MERCATI



Internazionalizzazione: i 3 modi di ingresso nel mercato della Florida e nel macro-mercato USA includono una o più delle seguenti soluzioni:

Se la vostra azienda sta guardando oltre l'Atlantico, verso gli USA, la più grande economia al mondo, o sta considerando di espandersi verso i mercati dell'America Latina, dal business hub della Florida, scegliere il modo di ingresso più funzionale rappresenta una decisione di importanza strategica per il successo di lungo periodo della vostra azienda.



EXPORT

- Ufficio di Rappresentanza
- Direct Export
- Agenti e Distributori
- Licensing



JOINT-VENTURE

- Equity Joint-Venture
- Non-Equity Joint-Venture
- Alleanze Strategiche



FDI (Foreign Direct Investment)

- Trading Company
- Impianto Produttivo
- Mergers & Acquisitions

Ready4USA™ vi assiste e guida nelle seguenti azioni:

- ▶ identificare opportunità di mercato e potenziale di business per i vostri prodotti e servizi,
- ▶ disegnare la strategia di ingresso nel mercato più appropriata per la strategia di business della vostra azienda in funzione del/i mercato/mercati selezionato e del modo di ingresso,
- ▶ applicare gli strumenti di Strategia, Marketing, Business e Corporate più efficaci per sviluppare new business e nuovi mercati.

I NOSTRI STRUMENTI DI BUSINESS PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE



Divisi in 5 categorie di servizi, i **Biz Tools** di **Ready4USA™** costituiscono la vostra guida per sviluppare il mercato Florida e il macro-mercato USA

STRATEGIA

La **Consulenza Strategica** vi fornisce una visione a 360 gradi del mercato Florida, del macro-mercato USA (e dei mercati ASEAN e Greater China in Asia), con un approccio strategico dinamico e un focus sulle opportunità di mercato e sul potenziale di business.

- **Strategia di Internazionalizzazione**
 - Market Entry negli USA: **Ready4USA™**
 - Market Entry in Asia: **Start2Asia™**
- **Ricerca di Mercato**
 - Analisi Prodotto & Studio di Fattibilità
 - Ricerca e Analisi di Mercato
 - Opportunità di Mercato e Potenziale
- **Export di Prodotti e Servizi**
 - Selezionare Agenti e Distributori locali
 - Sviluppare Alleanze Commerciali
- **Joint-Ventures**
 - Select Partners strategici locali per JV
 - Definire Business Plan
 - Negoziare Memorandum of Agreement
 - Sviluppare Alleanze Strategiche
- **FDI (Foreign Direct Investment)**
 - Identificare Opportunità Investimento
 - Business Plan per Trading Company
 - Business Plan per Impianto Produttivo
- **Strategia di Business**
 - Business Model & Business Plan
- **Misurazione della Strategia**
 - Feedback, Tracking, ROMI & ROI

BUSINESS DEVELOPMENT

I servizi di **Business Development** sono disegnati per sviluppare una rete di contatti con i key players e buyers nel mercato target:

- **Business Development**
 - Presentazioni ed Incontri B2B con Buyers
 - Networking con Key Buyers
 - Networking con Trade e Media
 - Workshops e Seminari B2B
 - Delegazioni e Missioni Commerciali

MARKETING

I **Servizi di Marketing** vi forniscono una soluzione pratica e strutturata per sviluppare una strategia vincente e capire come adattare prodotti e servizi in funzione di valori e differenze culturali locali.

- **Analisi di Mercato**
 - Analisi di Settore per Industria
 - Business Outlook e di Mercato
 - Country Report
- **MTWBESPOKE™**
 - Servizi di Marketing & Business per le aziende del Lusso "Made-in-Italy"
- **Destination Marketing**
 - Servizi di Marketing per le aziende del settore Turismo e Ospitalità

CREATIVITA' & COMUNICAZIONE

I **Servizi di Creatività e Comunicazione** evidenziano la vostra brand identity e sviluppano il posizionamento del vostro prodotto nel mercato target.

- **Marketing Communication**
 - Brand Identity & Brand Development
 - Advertising
 - In-Store Promotion
 - Web Services & Web Marketing
 - Social Media Marketing

CORPORATE

I **Servizi Corporate** coprono tutte le aree di registrazione e gestione della vostra società in:

► **Florida**, il business hub degli USA per sviluppare il mercato USA e porta di accesso preferenziale per i mercati del Centro e Sud America e della regione Caraibica

- **Registrazione società a Miami**
- **Gestione della Società**
 - Gestione Ufficio di Rappresentanza
 - Gestione della Trading Company



MARKETING THAT WORKS PTE LTD

Asia Pacific HQ
120 Telok Ayer Street
Singapore 068589
Singapore

Malaysia Development Office
ViPod KLCC, Suite C-32-2
No. 6 Jalan Kia Peng
50450 Kuala Lumpur
Malaysia

Florida Development Office
3330 NE 190th St., Suite 2010
Miami, FL 33180
U.S.A.

Corporate Website: www.marketingthatworks.us
Email: info@marketingthatworks.us

Reg No 200922277N

Start2Asia™, Ready4USA™ and MTWBESPOKE™
are business units and trademarks of
Marketing that Works Pte Ltd