

OTTOBRE 2023



INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODOTTO

PERCORSO FORMATIVO ANTECEDENTE LA
1ª EDIZIONE GHEOFF | FIERA DELL'ARTIGIANATO ARTISTICO DELLA SARDEGNA B2B



gheOFF
FIERA ARTIGIANATO SAMUGHEO

INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL PRODOTTO - PROGRAMMA

VENERDÌ 20 OTTOBRE ORE 17.30

Sessione 1: Benvenuto e Introduzione

Saluto e presentazione del percorso.

Sessione 2

Insieme a Jon Brownstein di Trigu Italia ed Kyre Chenven e Ivano Atzori di Pretziada:

- Analisi del Mercato Internazionale
- Panoramica sulle opportunità di mercato internazionale per le piccole e medie realtà sarde;
- Discussione delle tendenze globali: qualità vs disponibilità.
- Come individuare i mercati esteri più promettenti per il proprio settore.
- Come stabilire obiettivi chiari e realistici per l'espansione internazionale.
- Considerazioni fiscali e legali per l'export e la gestione delle dogane
- Definizione di indicatori chiave di successo.

h. 19.30 - Fine lavori e cena

SABATO 21 OTTOBRE ORE 9.30

Giorno 2: Sviluppo del Modello di Business

Sessione 1: Adattamento del Prodotto/Servizio e pricing

- Come adattare i prodotti/servizi agli specifici mercati esteri.
- Considerazioni sulla localizzazione.
- Approfondimento sulla definizione dei prezzi per i mercati internazionali.
- Analisi dei costi e delle condizioni di mercato.

h.11.30 – coffee break

Sessione 2: Canali di Distribuzione e Marketing

- Scelta dei canali di distribuzione appropriati.
- Pianificazione di strategie di marketing.

h.13.30 - Pranzo

Pomeriggio 21 ottobre ore 15.00

Sessione 3: Logistica e Supply Chain

- Gestione logistica per l'export.
- Ottimizzazione della supply chain.

Sessione 4: Gestione dei Rischi

- Identificazione e mitigazione dei rischi nell'attività internazionale.

h.17.00 – Coffee break

Sessione 5: Conclusioni e Piani Futuri

- Riassunto dei punti chiave.
- Discussione sulle prossime fasi per implementare quanto appreso.

DOMENICA 22 OTTOBRE ORE 9.30

Sessione 1: Analisi del Modello di Business Attuale

I partecipanti dovranno descrivere il loro modello di business attuale, comprese le fonti di reddito, i canali di distribuzione, i segmenti di clientela, le partnership e le risorse chiave.

h.11.30 – coffee break

Sessione 2: Adattamento del Modello di Business per l'Espansione Internazionale

Obiettivo: Supportare i partecipanti a comprendere come il loro modello di business potrebbe variare quando si espandono all'estero e come affrontare tali cambiamenti.

h.13.30 - Pranzo

Pomeriggio 22 ottobre ore 15.00

Sessione 3: Analisi dei Costi e dei Benefici

Gli artigiani dovranno stimare i costi associati all'implementazione del nuovo modello di business e confrontarli con i potenziali benefici. Questo passo aiuterà a valutare la fattibilità dell'espansione internazionale.

Sessione 4: Discussione e Condivisione

Gli artigiani presenteranno le loro idee e piani al gruppo. Saranno incoraggiati a fornire feedback reciproco e a discutere le sfide e le opportunità.

h.17.30 – Fine lavori

