I mercati stanno cambiando: scegliere i territori più attrattivi dopo la pandemia

a cura di Rita Bonucchi

Questo documento è di supporto a una presentazione verbale. I contenuti potrebbero non essere correttamente interpretati in assenza dei commenti di chi ne ha curato la stesura.



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs License. To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/









Rita Bonucchi



http://bonucchieassociati.com/





@bonuck



https://it.linkedin.com/in/bonucchi



http://www.scoop.it/t/esportare-in-malesia



bonucchi@bonucchi.com



http://www.slideshare.net/bonukkiani

- Consulente di marketing internazionale, amministratore di Bonucchi e associati srl (Milano e Singapore)
- Docente NIBI
- Consulente Marketing Internazionale Unioncamere Lombardia

Il menu di oggi

- I metodi per la selezione delle destinazioni
- Nuovi criteri da utilizzare per la selezione
- Fonti e informazioni: come integrarle ai tempi del COVID-19
- I tempi di reazione dei mercati
- Raccomandazioni per una nuova selezione delle destinazioni
- Domande e risposte







Approfondimenti

- https://www.bain.com/insights/luxury-after-coronavirus/
- https://www.pambianconews.com/2020/05/15/lasia-e-la-cina-dopo-il-lockdown-e-revenge-shopping-293478/
- https://www.reply.com/en/covid-19-report
- https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19-implications-for-business
- https://worldmapper.org/covid-19-coronavirus/
- https://www.geospatialworld.net/blogs/here-are-some-of-the-best-maps-tracking-coronavirus-updates/
- Ricerca BIBD https://www.cuoa.it/ita/news/notizie/beinternational.-be-digital





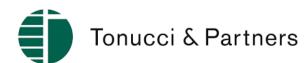




Be International Be Digital















I presupposti

Si tratta sempre di rianimazione











8

New normal?









Come abbiamo cominciato?

"Oggi è arrivato un nuovo aggeggio, si chiama fax. Non chiamare in Spagna al mattino che le linee non prendono"

http://bonucchieassociati.com/2009/09/09/0909-la-mia-prima-volta-oggi-e-il-mio-compleanno-di-lavoro-post-un-po-lungo-un-po-nostalgico-e-forse-anche-melenso/









Qualche cambiamento lì sotto?



Qualche indizio?

- Internet of Things, Internet of Everything
- Industry 4.0
- Big Data e Open Data
- Stampanti 3D
- Diffusione degli smartphone
- Crowdsourcing, Crowdfunding, Crowdcrafting
- Gamification
- Geolocalizzazione
- MOOC (Massive Online Open Course)
- Sharing economy
- E-commerce
- •









Quali sono gli scenari più probabili per il post COVID-19?

- Report McKinsey, ISPI
- Shock offerta
- Shock domanda
- Stili di vita della quarantena
- Stili di vita post crisi
- Luxury revenge
- Città o borghi?







In che fase siamo?



50+1 paradossi da affrontare per l'efficace gestione strategica di una crisi

- Fase 'before' tempo imperfetto: preparazione alla crisi
- Fase 'throughout' tempo presente: tutela dell'operatività nel corso della crisi
- Fase 'after' tempo futuro: ritorno a una 'nuova' normalità finita la crisi
- Fase 'beyond' tempo futuro anteriore: trasformazione strategica finita la crisi

https://landing.cafoscarichallengeschool.it/learning-factory-20/?fbclid=lwAR3v6SRfCeMOIMjKu 9H3QB8fSf8zLleba0IL4wgJ1Jox9goIrpz4o3 qQs



Cosa sappiamo da altre crisi?

- Selezione darwiniana: sopravvive non il più forte, ma chi sa adattarsi
- Chi mantiene presenza nei momenti più bui, nella ripresa aumenta le quote di mercato
- Occorre mantenersi in grado di agganciare la ripresa







Cosa cambia nell'export dopo il COVID?

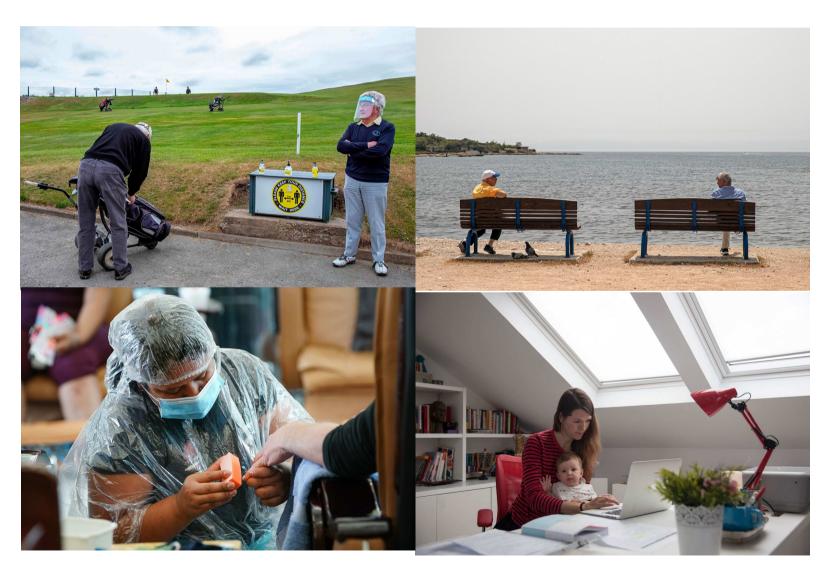
- Fiere e incontri b2b sospesi per tutto il 2020
- Viaggi difficili per ancora qualche mese
 (?)
- Assumono più importanza i LEM
- La relazione mediata dal digitale diventa la normalità







Disegnare scenari export



Disegnare scenari export

L'Asia e la Cina dopo il lockdown, è revenge shopping?

20 MAGGIO 2020









Quali saranno i nuovi scenari durante e post fase epidemica?

- Iper-sanificazione dei consumi
- Accelerazione dei cambiamenti nei modelli di consumo
- Consumo razionale
- Revisione della supply chain
- Aumento dell'importanza della casa
- Accentuazione del KM0
- Domanda di formazione nella gestione di nuove tecnologie







18

Piattaforma fiere virtuali



Home | Product and Use | Demo | References | Download | Contact



The world's leading platform for enterprise events in virtual reality





https://www.hyperfair.com/

B2b virtuali?



Digital InBuyer China: l'export diventa smart



Redazione

In INIZIATIVE

Pubblicato il 27 aprile 2020

Esportare senza volare? Strumenti per fiere virtuali

- 6Connex
- vFairs
- Swapcard
- Simulocity's SIM-EXPO
- Whova
- Workcast
- Inxpo
- Engagez
- RegFox
- ezTalks Webinar

















Tutto Iontano o tutto vicino?

 Se si riducono drasticamente le trasferte e la videochiamata diventa la forma di comunicazione più normale, che differenza c'è tra Milano-Roma e Milano-Mumbai?







Le consuete fonti non sono più aggiornate

- Doingbusiness.org
- Atlas of Economic complexity
- MADB

Dobbiamo creare noi nuovi materiali e nuove modalità di ricerca







Ranking disponibili

- <u>Doing Business</u> World Bank
- Global Competitiveness report World Economic Forum
- Global Information Technology report World Economic Forum
- World Investment Report Unctad
- World Trade Report Wto
- Paying Taxes
- Academic Ranking of World Universities
- Index of economic freedom Heritage Foundation
- Corruption Perceptions Index Transparency international
- Report anticorruzione Oecd







Fonti per i dati sull'Export

- www.globe.cid.harvard.edu/
- http://atlas.media.mit.edu/en/
- https://comtrade.un.org
- www.coeweb.istat.it/



















Business plan per l'internazionalizzazione

Informazioni <

(servono a prendere) Decisioni

(che si concretizzano in) Azioni

• (che necessitano di) Controllo

Fase	Impatto COVID
Check up	Il check up andrebbe ripetuto, con particolare attenzione alla situazione della liquidità, agli impatti dello smartworking, alla capacità di tornare operativi + lo stato di salute della rete distributiva + importanza di fiere ed eventi nella strategia export abituale
Selezione destinazioni	Aggiornamento degli identikit paese, aggiornamento fonti (DoingBusiness, FactbookCIA). Strumenti Google?
- prodotto	Analisi e-commerce dei concorrenti, nuovi comportamenti clienti e consumatori
- prezzo	Impatto ecommerce, tensioni nell'offerta
- distribuzione	Incremento e-commerce, fenomeni nel mondo delivery, salute degli attuali distributori
- comunicazione	Budget di continuità con distributori e clienti, nuove sensibilità dei consumatori, nuovi obiettivi di comunicazioni e integrazioni con campagne istituzionali
Organizzazione?	Smartworking, ruolo dei LEM







strategia export









I metodi di selezione delle destinazioni

- Nessuna selezione
- Metodi soggettivi
- Metodi empirici (esperienze, imitazione concorrenti...)/Analitici
- Automatizzati, manuali, blended
- Situazioni di prima esportazione/sviluppo

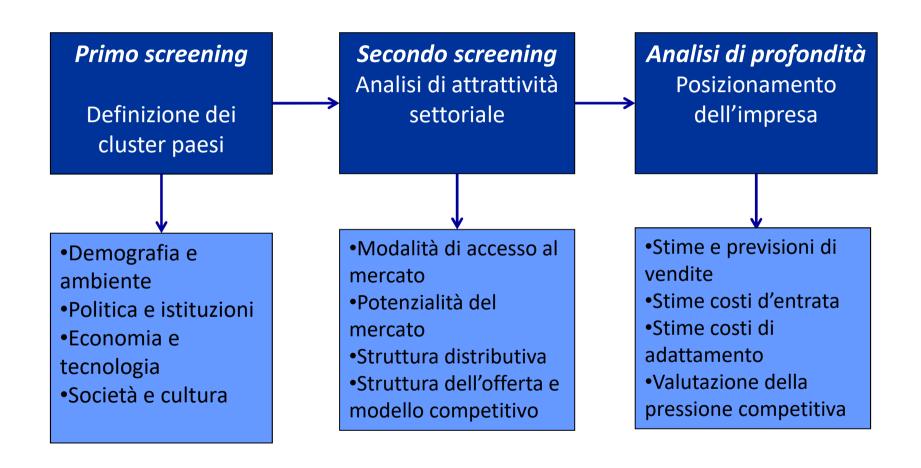
NB: ampiezza ideale del portafoglio paesi





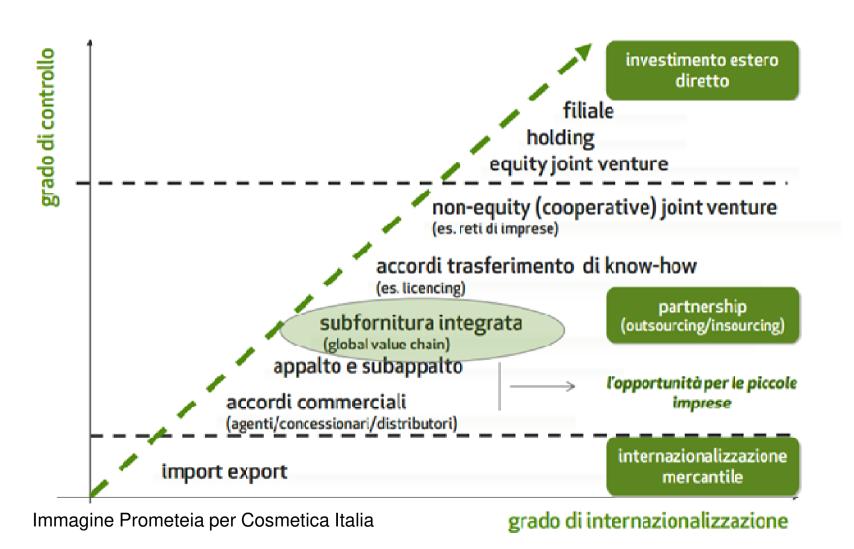


L'analisi di attrattività per la selezione dei mercati esteri



Fonte: Marketing internazionale; Bursi, T.; Galli, G.; McGraw-Hill; 2012 – pag. 68

Selezione destinazioni e strategie di internazionalizzazione



Un percorso

- scegliere le variabili più correlate al successo del progetto di internazionalizzazione (macroeconomiche, sociodemografiche, tecniche... + reazione al COVID) o i criteri di valutazione dei mercati scaturiti dall'esperienza dell'Azienda e del settore
- valutare, per ciascuna delle variabili scelte, il "verso" della correlazione e mantenerlo omogeneo nell'analisi
- valutare il "peso" delle variabili, ovvero la loro importanza relativa all'interno del progetto di internazionalizzazione.
- standardizzare i valori assunti dalle variabili o scegliere una modalità di «punteggio» per poter mantenere la confrontabilità
- calcolare l'indice di attrattività









Livello di attrattività

Cerchiamo la sintesi e la classificazione dei mercati

https://www.crosshub.it/La-scelta-dei-mercati-di-sbocco-in-ambito-internazionale







Un esempio di classificazione

PAESE "A", STRATEGICO	IMPEGNO FORTE E STABILE, A LUNGO TERMINE	Canale diretto
PAESE "B", POTENZIALE	RAPPORTO STABILE CON ALTRO SOGGETTO	Canale concertato
PAESE "C", TATTICO	IMPEGNO RIDOTTO	Canale indiretto







Il business plan per l'internazionalizzazione

PIANIFICAZIONE

ANALISI

PROGRAMMAZIONE

- Chi siamo
- internazionalizzazione
- la ricerca e la definizione della priorità tra mercati

In generale:

- Marketing
- Ecofin
- Processi
- Organizzazione

- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse



Paese Strategico

- Marketing
- Ecofin
- Processi
- Organizzazione
- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse

Paese Strategico

- Marketing
- Ecofin
- Organizzazione
- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse

Fasi principali del processo di selezione dei mercati

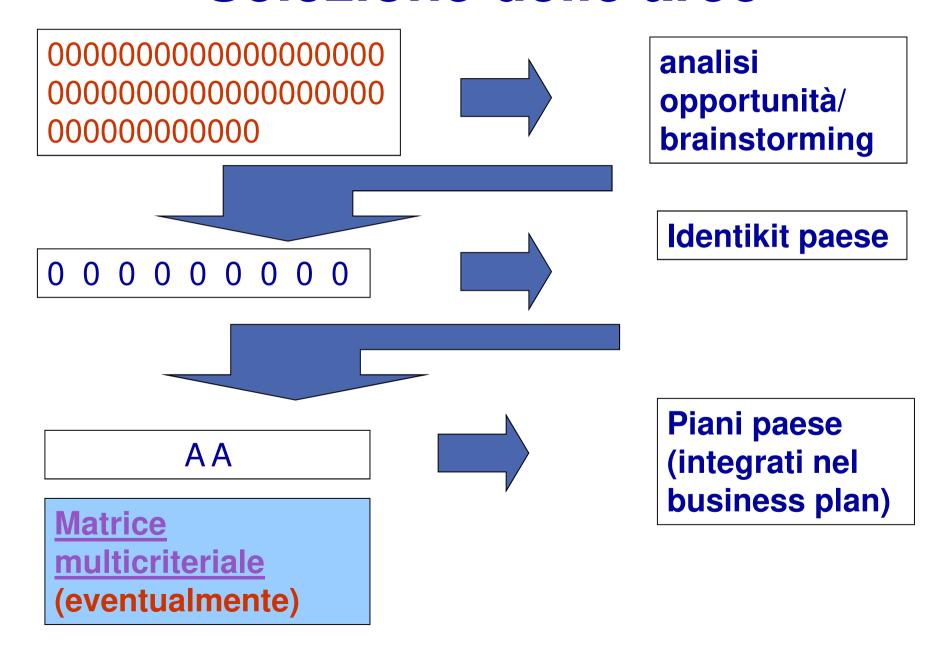
- Revisione marketing sul mercato interno
- Analisi opportunità/situazione all'estero
- Creazione identikit-paese
- Definizione delle priorità tra mercati
- Stesura piani-paese







Selezione delle aree



Matrice attrattività

Country Attractiveness Analysis: prodotti senza glutine

	Country Attractiveness Analysis: prodotti senza glutine						
		Germany		Irel	and	Finland	
	Importance						
	Weight %	Rating		Rating		Rating	
	(total to	(1-10,		(1-10,		(1-10,	
	100%)	10=high)	Assessment	10=high)	Assessment	10=high)	Assessment
Criteria						•	
1) popolazione	8%		0		0		0
2)% allergici al glutine	25%		0		0		0
3)% bambini allergici al glutine	15%		0		0		0
4) trend celiachia (dati OMS)	20%		0		0		0
5) mutuabilità prodotti	10%		0		0		0
6) presenza del frumento nella dieta	5%		0		0		0
7) numero farmacie	7%		0		0		0
8) scarsa presenza concorrenti	5%		0		0		0
9) scarse barriere all'ingresso	5%		0		0		0
· -							
TOTAL	100%		0		0		0







Matrice attrattività

		Albania		IVIOZAMDICO		wongona		prasile		
		Importance								
		Weight %	Rating		Rating		Rating		Rating	
		(total to	(1-10,		(1-10,		(1-10,		(1-10,	
	Criteria	100%)	10=high)	Assessment	10=high)	Assessment	10=high)	Assessment	10=high)	Assessment
cultura interna d'impresa, liste										
ambasciate, database progetti BCI,	presenza assestata competitor italiani (es									
pusiness community	Sirti)			0	8	0		0		0
iste ambasciate, settoriale locale,										
database progetti, business										
community, insider, partner paesi										
vicini	scarsa presenza competitor locali			0	8	0		0		0
iste operatori, directory, supporto del										
segnalatore	presenza potenziale partner	,		0	2	0		0		0
				_	_					
sistema di valutazione commesse	attrattività commessa iniziale			0	8	0		0		0
scheda paese (Factbook) e				_	_					
rassegna stampa	stabilità politica			0	6	0		0		0
nterno	fase avanzamento			0	0	0		0		0
rating interno informale	affidabilità finanziaria del cliente			0	8	0		0		0
vedi sistema valutazione commesse	adatto importo della commessa per anno			0	7	0		0		0
					_					
vedi sistema valutazione commesse	limitata richiesta garanzie			0	6	0		0		0
sito eni e report interni e rassegna										
stampa	presenza Eni			0	10	0		0		0
sito enel e report interni e rassegna										
stampa	presenza Enel			0	0	0		0		0
sito Telecom e report interni e										
assegna stampa	presenza Telecom			0	0	0		0		0







Matrice attrattività

		Du	bai	Abu-dhabi		Qatar		Oman	
	Importance Weight % (total to 100%)	Rating (1-10, 10=high)	Assessment	Rating (1-10, 10=high)	Assessment	Rating (1-10, 10=high)	Assessment	Rating (1-10, 10=high)	Assessment
Criteria									
1) Eventi	10%	8	0,8	7	0,7	7	0,7	6	0,6
2) Opere	15%	8	1,2	8	1,2	7	1,05	6	0,9
3) Import	10%	8	0,8	8	0,8	5	0,5	6	0,6
4) Presenza Italiana	2%	8	0,16	7	0,14	6	0,12	6	0,12
Facilità insediamento	10%	6	0,6	6	0,6	6	0,6	6	0,6
Flusso investimenti estero	5%	7	0,35	7	0,35	6	0,3	5	0,25
7) Banche italiane	7%	7	0,49	6	0,42	1	0,07	1	0,07
Dimensioni traffico porti	10%	9	0,9	6	0,6	5	0,5	7	0,7
 Investimenti nel settore 									
ogistico portuale	10%	8	0,8	6	0,6	5	0,5	8	0,8
10) Consumi interni	10%	6	0,6	6	0,6	5	0,5	7	0,7
11) Posizione geografica rispetto									
ai traffici	7%	6	0,42	6	0,42	5	0,35	7	0,49
12) Global competitive index	2%	7	0,14	7	0,14	6	0,12	5	0,1
13) Doing business	2%	7	0,14	7	0,14	6	0,12	5	0,1
TOTAL	100%		7,4		6,71		5,43		6,03







Strumenti

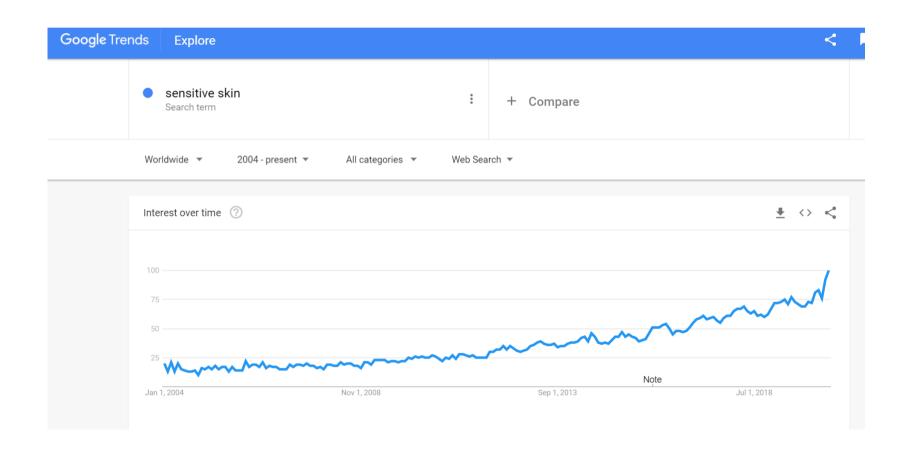
- Consumer Barometer: https://www.consumerbarometer.com/en/
- Google Trends: https://trends.google.com/trends/?geo=US
- Display planner: https://adwords.google.com/home/tools/keyword-planner/
- Market finder: https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/en/







Google Trend

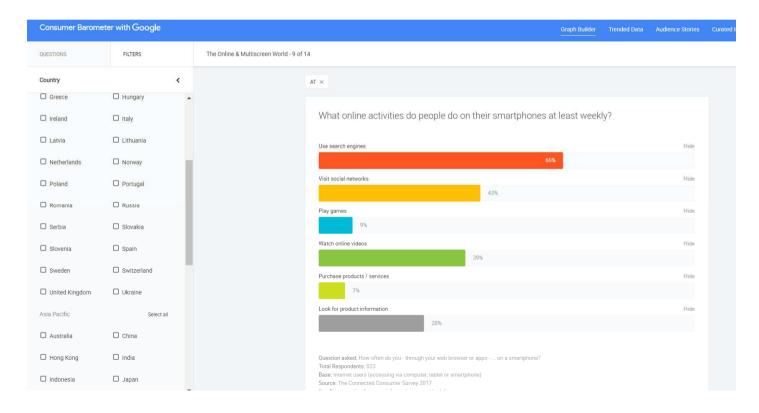








Aggiungere alla ricerca le informazioni sul comportamento on line: Google Barometer











Market Finder

https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/it_it/

Principali mercati consigliati per te

Le metriche chiave basate sulle categorie che hai scelto ci hanno consentito di valutare quali mercati ti offrono le opportunità di crescita più vantaggiose. Scopri di seguito i primi consigli per te.

Vendi al mondo intero

Fai conoscere la tua attività a nuovi clienti in tutto il mondo. Prima di iniziare, vediamo un po' in cosa consiste la tua attività.

Inserisci il tuo sito web

Hai già un account? Accedi









Market Locator app

NAME	LOGO	LINK
Market Locator	MarketLocater conditional market search tool for BetFair	http://marketlocator.co.uk/
Business Insight	SS Insight	http://www.brs- inc.com/business strategy. asp
Global Intake 2.0	Global Intake 2.0	https://akegroup.com/analysis/global-intake/

Export Planning

https://www.exportplanning.com/pages/marketselection/

In 4 semplici step:

- 1. scegli la tua categoria di prodotto e seleziona i criteri
- 2. imposta i vari pesi
- 3. vedi i risultati
- 4. esporta i risultati in pdf o in formato CSV

Ti aiutiamo a definire le priorità tra i tuoi mercati d'esportazione

CLICCA QUI PER COMINCIARE LA TUA MARKET SELECTION

sel	eziona gli in	dicatori @PRODOTTO	MACROECONOMICI ⊞ PI	ROMOZIONE E SERVIZI			
01	rdine decreso	cente ordine cresce	inte				
;		-	Opportunità				Accessibilità 🔏
Rank	Indice Sintetico	Paese filtra il nome	P Quote Mercato [ITA],	Valore Produzione, 2019	Export, 2014	Spesa Priv. Totale, 2013	Tariffe Per Esportatori Ue
•	\$	4	D4 😉	D4 6 ° MILIONI, € ∨ ⇔	MILIARDI, S ✓ S		D4 9
1	93,48	Francia	8.07	22 777.8	764.7 885	22 699.30	0.00
2	92.20	Germania	5.15	94 147.0	1 622.6 164	23 892.35	0.00
3	89.80	Svizzera	8.14	10 226.5	446.6 517	44 129.07	0.00
4	88.83	Regno Unito	4.12	15 892.6	790.9 918	25 345.97	0.00
5	88.37	Spagna	7.37	12 582.0	411.0 043	16 704.25	0.00
6	85.93	Olanda	2.76	16 343.6	679.2 077	21 798.95	0.00
7	85.15	Belgio	5.01	7 073.2	410.2 141	22 794.93	0.00







Enter your search terms here



Explore Our Content

Advanced search

Home / Journals / International Marketing Review / Volume 24 Issue 2 / Market selection for international expansion: Assessing opportunities in emerging markets

Market selection for international expansion: Assessing opportunities in emerging markets

Sema Sakarya, Molly Eckman, Karen H. Hyllegard

International Marketing Review

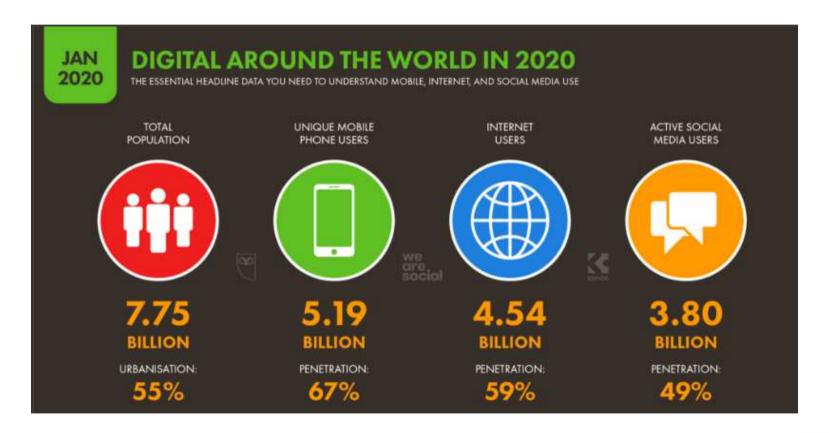
ISSN: 0265-1335

Publication date: 24 April 2007 🚜 Reprints & Permissions



Radar dell'internazionalizzazione

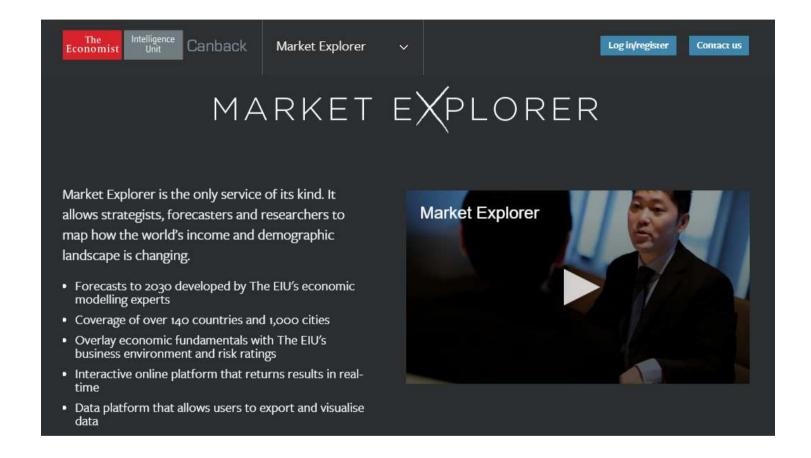
Aggiungere alla ricerca le informazioni sul comportamento on line: We are social











http://www.eiu.com/market-explorer







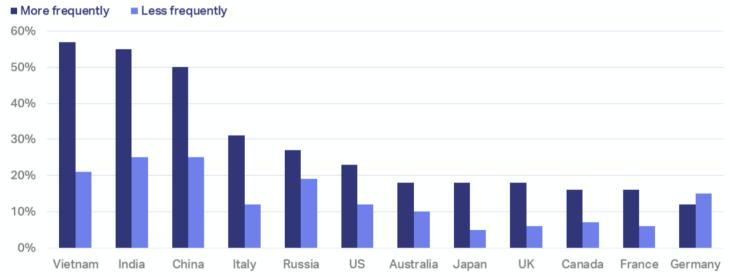


Covid19 e E-commerce

Global, COVID-19 and e-commerce

WARC^{Data}

Purchasing products online that would normally buy in-store, compared to the previous month, % of consumers



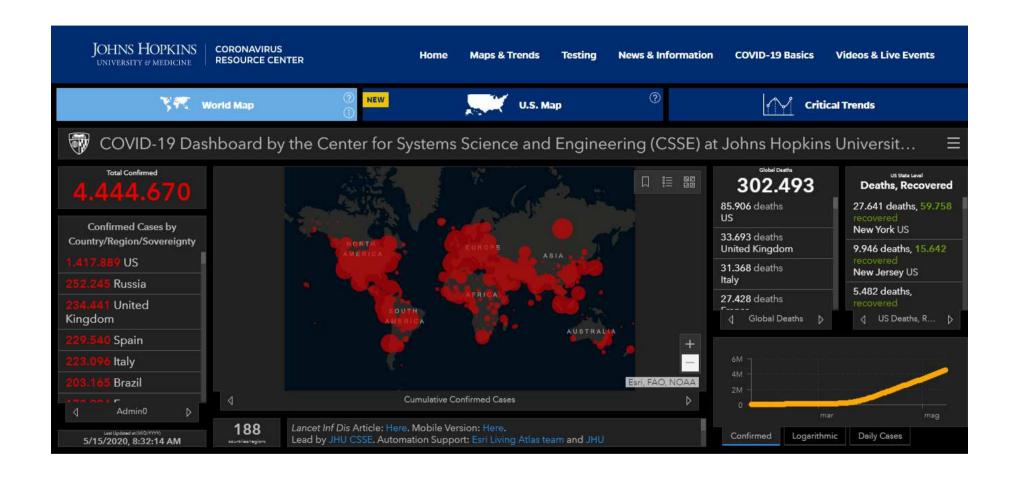
Note: Representative survey of adults under the age of 75 (n=1,000 per market), 12th to 14th March, 2020. China, India, Russia and Vietnam samples are more urban, educated, affluent than general population.

SOURCE > Ipsos, Tracking the Coronavirus









https://coronavirus.jhu.edu/map.html



CHINESE CONSUMERS OPT FOR ONLINE

Instead of reducing all expenditures, the buying habits of consumers have changed. Chinese consumers have switched from offline activities to e-commerce. This brings relief for the economy and sets the course for a rapid recovery.

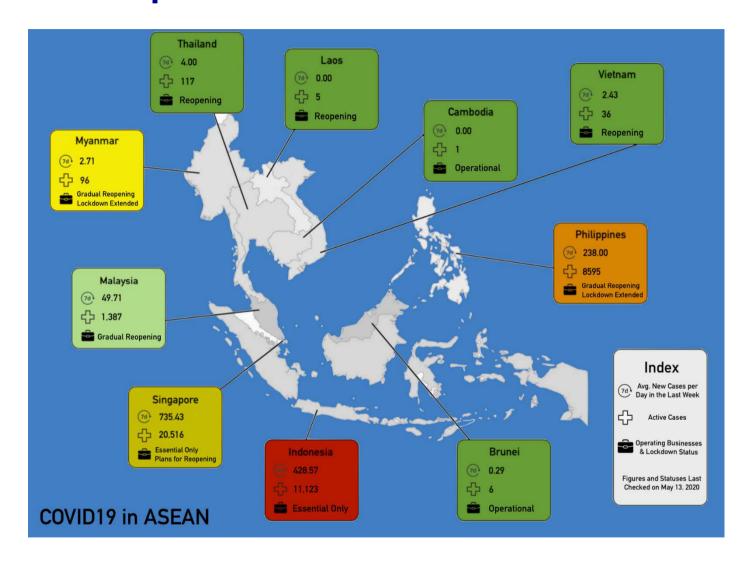
https://www.reply.com/en/covid-19-report







Non perdiamoci nei numeri

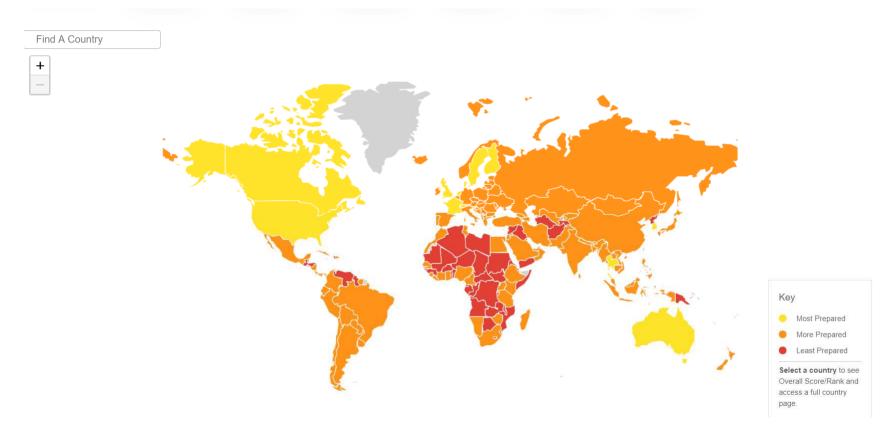








https://www.ghsindex.org/#l-section--map









Mercati da commentare

- Cina: la prima a riprendere
- ASEAN (vedi mappa)
- Africa (?)
- Polonia
- Nordics?





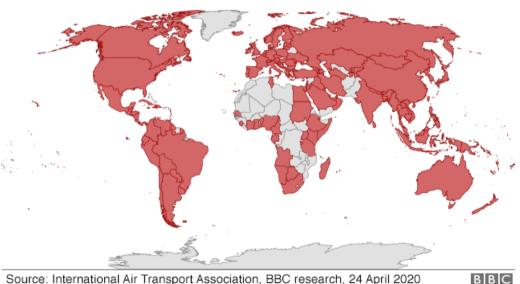


A brevissimo termine: le restrizioni ai viaggi

I mercati possono essere riclassificati a seconda della possibilità di viaggiare.

Questo però significa trascinare il vecchio modello di intervento commerciale senza cercare alternative nelle modalità di contatto digitale

More than 100 countries have travel restrictions because of coronavirus



Source: International Air Transport Association, BBC research, 24 April 2020





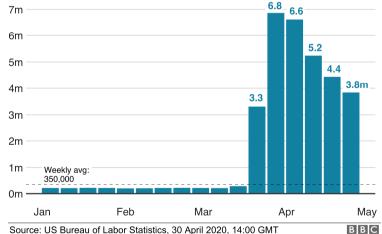


Indicatori macroeconomici?

- I mercati possono essere riclassificati a seconda degli indicatori macroeconomici
- Controllare come vengono calcolati (sono comparabili con gli indicatori utilizzati nel nostro Paese?) e se sono realmente pertinenti

More than 30m people in the US have filed for unemployment benefits in last six weeks

Weekly total of new unemployment claims in 2020













Nuovi criteri per la valutazione

Paese «emergente»?

Politica economica top-down?

Lunghezza della «cinghia di trasmissione»

Cronologia della pandemia

Capacità di gestione della pandemia

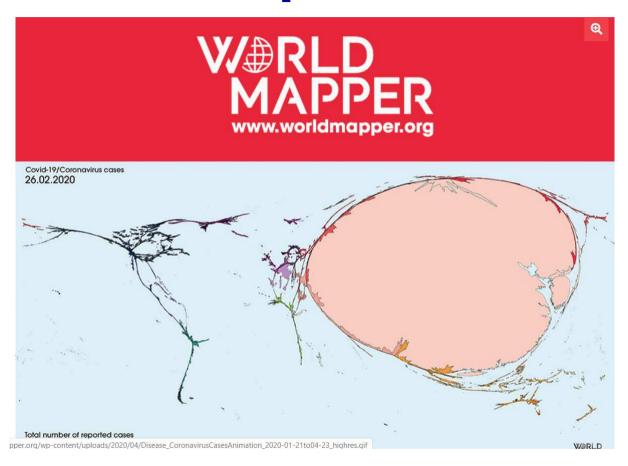
Impatto reale sul nostro settore







Cronologia e capacità di ripresa



https://worldmapper.org/map-animation-covid19/









Lusso Infrastrutture **Impianti** Economia emergente Top down Lunghezza cinghia di trasmissione Cronologia della pandemia Capacità di gestione della pandemia Impatto reale sul nostro settore





Raccomandazioni

- Smarcare i pregiudizi (prima Italia poi resto del mondo; meglio vicino che Iontano)
- Costruire un piccolo sistema informativo COVID a misura dell'azienda
- Accelerare la trasformazione digitale
- Affrontare l'ecommerce con preparazione
- Rivalutare le priorità per capire dove concentrare gli investimenti
- Considerare strumenti specialistici di settore
- Tenere sotto controllo le previsioni normative provocate da COVID (possono generare domanda)
- Muoversi rapidamente







Come valutare un paese in rapida crescita: dati utili e inutili



https://www.youtube.com/watch?v=4IrDZ3C5kxw&feature=youtu.be







Le fonti bibliografiche

- report, studi di settore e testi specialistici
- pronunce antitrust
- tesi di laurea
- pubblicazioni di associazioni di categoria
- riviste di settore
- stampa economica
- documenti e pubblicazioni provenienti da enti pubblici od organismi governativi
- documenti di provenienza aziendale
- repertori
- portali verticali, blog, conversazione on line







Culture eats strategy for breakfast

Peter Drucker



I mercati stanno cambiando: scegliere i territori più attrattivi dopo la pandemia

a cura di Rita Bonucchi

Questo documento è di supporto a una presentazione verbale. I contenuti potrebbero non essere correttamente interpretati in assenza dei commenti di chi ne ha curato la stesura.



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs License. To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/





