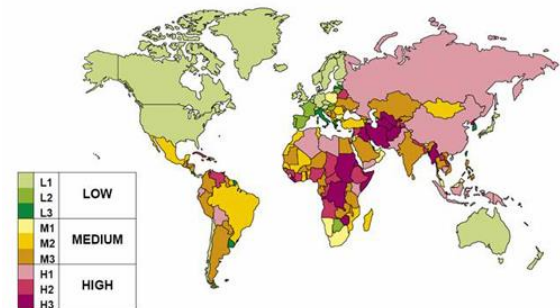


INCREMENTARE LE VENDITE CON LA GIUSTA STRATEGIA

Consulenza Aziendale e Tributaria Internazionale

OGNI MERCATO RICHIEDE UNA STRATEGIA



LB CONSULTING

LB CONSULTING è un Gruppo di Professionisti Specializzati in diverse aree di competenze
Uniti per collaborare su un progetto unico:
Fornire alle Aziende informazioni
NECESSARIE, UTILI, STRATEGICHE



I servizi offerti sono:

- **Analisi Aziendale (Amministrativa, Commerciale, Marketing)**
- **Redazione di Business Plan e Piani Marketing**
- **Export e Internazionalizzazione**

<http://www.consulenzamanageriale.it/servizi-offerti/>

LB CONSULTING



COLLABORAZIONI

LB CONSULTING si avvale di una serie di collaborazioni nazionali ed estere che ne aumentano la professionalità, l'attendibilità e l'efficacia delle informazioni fornite.

<http://www.consulenzamanagieriale.it/services/collaborazioni/>

FILOSOFIA DI LB CONSULTING

Quando si parla di vendite, spesso ci si focalizza sul solo risultato sperato, ovvero vendere di più, attuando «azioni non pianificate» che spesso comportano solo costi.



LB Consulting ritiene che per vendere di più occorra:

- Conoscere bene la propria Azienda (Potenzialità; Debolezze)
- Conoscere bene le caratteristiche del prodotto/servizio che si offre per percepirne la coerenza con: le aspettative del Mercato; la capacità commerciale dell'ufficio vendite; ecc..
- Individuare con oculatezza il mercato obiettivo (Opportunità; Minacce)
- Stabilire una strategia coerente (**BUSINESS PLAN**)
- Rendere operativo quanto condiviso nel **BP**

L'IMPORTANZA DI UN BUSINESS PLAN



Avere un **Business Plan** vuol dire dotarsi, di uno Strumento Condiviso, dalle molteplici finalità:

- Guida, Pianificazione e Controllo di Decisioni Strategiche (Lancio di nuovi prodotti; Incremento di produzione; Ristrutturazione ufficio Commerciale; ecc..)
- Estremamente necessario per l'accesso a **Fonti di Finanziamento**
- **Ruolo Comunicazionale** molto rilevante e utile a diversi soggetti interni ed esterni all'azienda

L'IMPORTANZA DI UN BUSINESS PLAN



Un **Business Plan** assolve a tre obiettivi:

- quello di valutazione di un progetto (mediante l'analisi del contesto, la comprensione del posizionamento e dei punti di forza o debolezza di un investimento e la stima dei ritorni attesi del capitale)
- quello di presentazione (attraverso l'esposizione degli aspetti salienti di una iniziativa)
- quello di gestione (guida alla conduzione di una impresa mediante la pianificazione non solo strategica ma anche operativa dell'attività).

L'IMPORTANZA DI UN BUSINESS PLAN

Spesso ci si chiede “**quando**” è necessario dotarsi di un Business Plan; la risposta è semplice:

sempre....!

Infatti, il documento fornisce all'imprenditore le linee guida per uno sviluppo della sua attività. In tal senso, il piano non deve essere redatto, utilizzato e quindi dimenticato, ma invece costantemente aggiornato, in quanto rappresenta lo strumento mediante il quale l'impresa pianifica non solo la strategia di crescita (dove andiamo, come, con quali tempi e risorse), ma valuta e monitora la redditività dell'investimento (proiezioni, analisi degli scostamenti, e valutazione della performance) e definisce altresì le attività operative (azioni di marketing, piani di produzione, gestione dei flussi logistici, direzione organizzativa).



Quale supporto possiamo offrire alle Aziende che vogliono andare all'estero

Il nostro supporto si sviluppa nelle fasi di

- 1) **Business Plan per l'Internazionalizzazione:**
 - Identificazione del mercato obiettivo
 - Analisi e Studio del mercato obiettivo
 - Definizione della Strategia per quel determinato mercato
 - Ricerca di Partners Commerciali per la vendita del prodotto
- 2) **Assistenza in fase di pianificazione aziendale**
- 3) **Assistenza Professionale** in fase di sviluppo, per tutte le esigenze in materia di diritto societario, di fiscalità internazionale, legate allo svolgimento della attività produttiva e/o commerciale.
- 4) **Piano Marketing Internazionale**



LA CONSULENZA DI LB CONSULTING

Spesso, si associa alla parola «CONSULENZA», la parola COSTI.



Questo è vero quando:

- Ci si affida a chi promette risultati non basati su analisi e programmazione
- Ci si affida a chi produce Documenti Strategici con poche informazioni aziendali
- Non si da un seguito a quanto previsto nei Documenti strategici

LA CONSULENZA DI LB CONSULTING

Bisogna far si che i COSTI si trasformino in un INVESTIMENTO attraverso la PIANIFICAZIONE

PIANIFICAZIONE



DEFINIRE, SPECIFICARE E VALUTARE:

- > PRODOTTI/SERVIZI;
- > RISORSE;
- > TEMPI;
- > COSTI;
- > RISULTATI ATTESI.

Rafforzarsi nei mercati nei quali si opera da tempo o aprire nuovi mercati
Richiede «investimenti».

LB Consulting, offre una Visione aziendale reale delle potenzialità di sviluppo e contribuisce allo sviluppo Commerciale

LB Consulting: la giusta Strategia al minor Investimento

Consulenza Aziendale e Tributaria Internazionale

OGNI MERCATO RICHIEDE UNA STRATEGIA

