

## COME APPROCCIO IL MERCATO ESTERO? COME LOCALIZZO IL PRODOTTO?

La politica di diffusione internazionale di un prodotto deve derivare anche da un'analisi attenta dei mercati di riferimento.

### **LA METODOLOGIA DI ESPORTAZIONE**

Bisogna scegliere tra:

1. la standardizzazione, con l'esportazione in ogni Paese di uno stesso prodotto
2. l'adattamento del prodotto alla cultura e alle abitudini di consumo del Paese importatore

### **GLI ELEMENTI TANGIBILI E INTANGIBILI**

Ciascun prodotto/servizio è composto da caratteristiche tangibili (il prodotto in sé, il packaging, ecc.) e intangibili (la marca, la comunicazione, lo stile di consumo, ecc.): il made in italy è associato a prodotti poco innovativi ma di elevata qualità del design e di alto prestigio.

### **Gli interventi**

Occorre indagare le normative, le preferenze e le abitudini di consumo della nuova clientela prima di procedere con l'esportazione dei prodotti. Soprattutto di quelli agricoli/alimentari, che impattano direttamente sulla cultura nazionale (e locale) di origine e su usi e abitudini radicati nell'immaginario dei clienti di destinazione.

Gli interventi potranno poi portare:

1. alla modifica dei prodotti esistenti
2. alla nascita di prodotti completamente nuovi per soddisfare le esigenze degli acquirenti locali