



Case History Octagona

**BUSINESS DEVELOPMENT PER DIESSE
DIAGNOSTICA SENESE SPA NEL
MERCATO SCANDINAVO**

Il cliente

Le caratteristiche

- **Diesse Diagnostica Senese SpA**
un'azienda che si occupa della **produzione di sistemi diagnostici in vitro**
- L'azienda, **già presente all'estero** in diversi mercati **attraverso la presenza di distributori**, vuole valorizzare al meglio il proprio prodotto all'estero ed **intende avviare un progetto** di internazionalizzazione **all'interno del mercato scandinavo** (Danimarca, Norvegia, Svezia, Finlandia e Islanda)



Esigenze del cliente

Gli obiettivi

1

Avviare una ricerca di mercato approfondita che raccolga le seguenti informazioni:

- **dati import / export**
- **prezzi rimborsi sistema sanitario nazionale**
- **registrazioni necessarie**
- **competitor** principali (marchi locali e internazionali)

2

Attivare un'azione di **ricerca e contatto di potenziali distributori**, in linea con i prodotti aziendali

Esigenze del cliente

Gli obiettivi

3

Selezionare ed incontrare distributori interessati ad avviare una collaborazione commerciale

4

Implementare un processo di **insediamento nel mercato in questione**, in maniera proficua e duratura

Azione intrapresa

Le attività di Octagona

- **Octagona**, assieme al proprio **Temporary Export Manager** esperto dell'area, ha **coordinato**, pianificato e supervisionato **l'intero progetto** di internazionalizzazione:
 - **analizzando i flussi commerciali** per i prodotti aziendali **nei mercati target**;
 - **identificando i principali player del settore** (istituzioni, competitor e distributori);



Azione intrapresa

Le attività di Octagona

- **elaborando una ricerca di mercato completa**, volta a comprendere dinamiche e **trend di settore**, **player** operanti nel mercato e **normative** dei Paesi target;
- **creando una long-list** di 50 distributori, **scremata successivamente in una short-list** di 24 potenziali controparti;
- **avviando contatti telefonici e gestendo le relazioni con i distributori selezionati**, al fine di identificare l'interesse alla **valutazione di una possibile collaborazione**;
- **pianificando e organizzando gli incontri** con tali controparti all'interno della **Fiera Medica di Dusseldorf**.

L'esito dell'operazione

Risultati ottenuti

- 1 Implementazione di una **completa mappatura del mercato scandinavo**, in termini di **player di settore** (competitor, istituzioni e distributori) e in tema di **normative** relative ai dispositivi di diagnostica in vitro
- 2 **Identificazione di distributori interessati** alla collaborazione commerciale, che ha portato ad **incontri con tali potenziali partner**

Durata operazione

6 mesi (maggio - novembre 2016)

FRANCE ITALY UK
UAE TUNISIA VIETNAM ALGERIA
MALAYSIA CHINA USA GERMANY INDIA
SINGAPORE TURKEY BRAZIL IRAN
INDONESIA EGYPT
THAILAND



OCTAGONA[®]
W I D E N Y O U R H O R I Z O N S

Via Giovanni Falcone, 3 - 41012 Carpi (MO) – Italia
Tel. +39 059 9770184
Fax: +39 059 9770186

octagona@octagona.com
www.octagona.com