



**UNA  
REGIONE  
+ GRANDE**

Il progetto vuole offrire un supporto concreto nel difficile compito di avviare una operazione di internazionalizzazione verificando la possibilità di espandersi nel mercato nord americano: l'Export Plan che si otterrà al termine del progetto avrà la funzione di una sorta di vademecum o di "cruscotto", che dovrà essere immediatamente fruibile per tutti i soggetti coinvolti nel processo di gestione dell'internazionalizzazione nelle sue diverse fasi e conterrà gli indicatori e le modalità di monitoraggio grazie alla quali si potranno tarare le varie operazioni di penetrazione nel mercato USA.

Ci si pone come obiettivo quello di redigere un modello organizzativo e un assetto strutturale capace di rendere l'azienda autonoma nel muoversi nel mercato estero grazie all'avvio di una azione più sistematica e strategica dotata almeno di questi elementi: a) una concreta valutazione dei collegamenti fra valore percepito dal mercato, prezzi e posizioni di mercato; b) strumenti e indicatori per l'ottimizzazione dell'impiego delle risorse aziendali in vista di specifici obiettivi di mercato e/o di redditività; c) l'individuazione dei canali di sbocco maggiormente appetibili, in funzione di diversi parametri; d) la stima dei potenziali di mercato all'estero con la corretta definizione dei prezzi di vendita e la valutazione dell'impatto delle scelte di canale distributivo sulla competitività e sui margini.

Al termine del progetto si ritiene che uno dei principali output sarà proprio quello di rendere Geoplast autosufficiente nella gestione di queste operazioni.

Il progetto "Geoplast oltre oceano: per una strategia vincente nel mercato statunitense" (ID domanda 10357180; CUP H92C21000920009; cod. concessione RNA-COR n. 5455889) prevede un finanziamento da parte della Regione Veneto tramite il POR FESR 2014-2020 pari ad euro 19.000,00 a fronte di un investimento aziendale di euro 40.000,00 (somma dei due voucher B1 e C1).