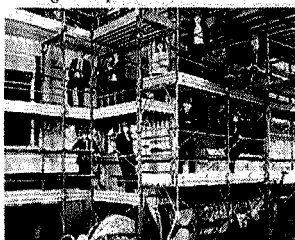


Lentsch svela i segreti per esportare con successo

Massimo Lentsch

I manovali del marketing internazionale

Tecniche di temporary export management per le Pmi



La copertina del libro di Lentsch

In questi anni di crisi l'export e l'internazionalizzazione hanno rappresentato e rappresentano una importantissima opportunità di crescita per molte imprese italiane. Ma non è stato facile, soprattutto per le piccole e medie aziende, approdare con successo ai mercati esteri. Ed è stato fondamentale l'apporto di «temporary export specialist», come quelli «prestati» alle Pmi dalla CoMark di Bergamo, che per prima ha progettato e impiegato un metodo unico e originale per l'internazionalizzazione.

Ma quali sono le caratteristiche, le competenze e le tecniche di questi professionisti? Il presidente della Comark Massimo Lentsch lo spiega nel suo recente libro «I manovali del marketing internazionale» pubblicato dalla **Franco Angeli**, che risulta essere tra i primi cinque testi di economia più venduti on line in Italia. «Le piccole e medie imprese - spiega l'autore - purtroppo non hanno molto tempo e risorse da dedicare al loro processo di internazionalizzazione, per cui un'intervento basato troppo sull'elaborazione di strategie per l'export non funziona. Alle imprese interessa vendere subito, con buona marginalità e zero problemi. È per questo che all'approccio classico

insegnato sui testi di marketing (prima strategia, poi vendita) abbiamo preferito un approccio diametralmente opposto: fare strategia mentre si vende. Facciamo molta strategia in azienda, ma ne parliamo il meno possibile con i nostri clienti. Non insegniamo alle imprese a fare bene export, ma lo facciamo noi e con i risultati, cioè le vendite, appaghiamo gli imprenditori aumentando la loro fiducia nel processo di internazionalizzazione della loro azienda, tappa obbligata per qualsiasi impresa manifatturiera che vuole crescere».

Il libro evidenzia poi altri aspetti vincenti: da una parte scommettere sui risultati e guadagnare sulle vendite; dall'altra, sviluppare a supporto dei servizi erogati tecnologie all'avanguardia per gestire aspetti gestionali, strategici e operativi adatti alle micro e piccole imprese.

Il libro contiene poi una sintesi della storia professionale di Lentsch e una serie di «case history» molto curiose e divertenti di aziende clienti seguite in questi anni dalla CoMark.

«I manovali del marketing internazionale» è disponibile sia in formato cartaceo che in versione ebook, acquistabile al link www.francoangeli.it e nelle migliori librerie italiane.

