

Prima il mercato, poi il partner

Il percorso per preparare e selezionare un importatore

1

Scegli il paese

Accesso, canale e prezzo finale.
Logistica compatibile con il prodotto.



2

Prepara il kit

Schede e listino per il mercato.
Documenti e materiali di vendita.



3

Cerca i candidati

Fiere, uffici ICE e campagne locali.
Una proposta adatta al loro canale.



4

Qualifica il partner

Clienti serviti e capacità logistica.
Referenze e piano prima dell'accordo.