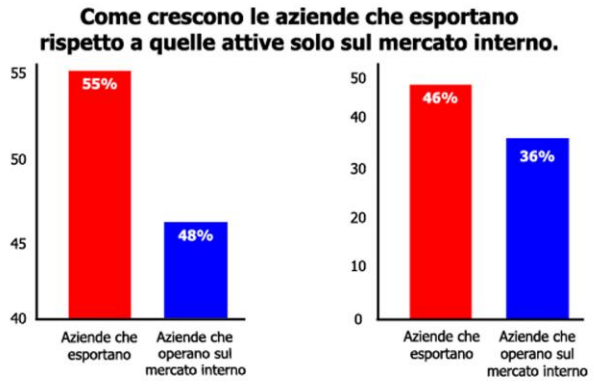
Le imprese che esportano crescono di più

Cresce il fatturato delle imprese che esportano, ma la vicinanza ai clienti è fondamentale



Milano, 25 giugno 2014 - Secondo il più recente sondaggio Regus, fornitore mondiale di soluzioni flessibili per l'ufficio, le aziende che esportano riscontrano un incremento del fatturato o degli utili maggiore rispetto a quelle che operano solo sul mercato interno. E' il terzo anno consecutivo in cui questo risultato si ripete: infatti il 55% delle aziende che esportano dichiara di essere cresciuta in fatturato, contro il 48% di quelle che operano su mercati interni. In termini di utili, il 46% di chi esporta ha segnalato un aumento dei profitti, rispetto al 36% di chi opera sul mercato interno.

Accanto a queste evidenze, il sondaggio Regus rileva che per poter ampliare il bacino di potenziali clienti e incrementare le quote di mercato, per le imprese che operano sui mercati esteri è diventato strategico assicurare una presenza organizzativa e logistica nei paesi dei mercati di riferimento.

Nello specifico, l'80% delle aziende italiane dichiara che la vicinanza fisica ai clienti migliora la loro fidelizzazione, comporta una gestione più efficace di eventuali criticità (74%) e migliora la soddisfazione dei clienti stessi (72%).

L'espansione in mercati stranieri rappresenta un grande passo, ma può costituire un'impresa ardua in mancanza del supporto necessario. In particolare, il 69% delle aziende italiane segnala che, oltre a facilitare contatti con potenziali clienti, le delegazioni commerciali dei vari governi potrebbero svolgere un ruolo maggiormente proattivo fornendo anche consulenza legale e fiscale relativa alle leggi e normative del paese straniero.

Il sondaggio ha rivelato inoltre che:

- per le aziende italiane la vicinanza ai clienti è fondamentale ai fini di una maggiore comprensione dei clienti e dei mercati (72%);
- il 66% delle aziende dichiara che una sede fisicamente vicina ai clienti migliora l'efficacia delle strategie commerciali e incrementa le vendite (64%);
- i governi nazionali potrebbero sostenere le aziende che desiderano espandersi nei mercati esteri presentando loro organizzazioni e associazioni locali (41%) e fornendo loro consulenza in materia fiscale (48%);
- quasi un quinto delle aziende (19%) apprezzerebbe la disponibilità di un elenco di luoghi in cui fare networking.

"Si parla spesso di "vicinanza ai clienti" e nel caso dei mercati esteri questo concetto riveste un'importanza concreta, non solo simbolica. I partecipanti al nostro sondaggio hanno affermato che la vicinanza fisica ai clienti comporta notevoli vantaggi. In particolare, le aziende evidenziano

che scegliendo una sede vicina ai clienti, è possibile risolvere più rapidamente i problemi e ottenere una maggiore soddisfazione dei clienti stessi" ha dichiarato Mauro Mordini, Country Manager di Regus Italia.

"Consolidare la propria presenza all'estero – ha concluso Mordini - rappresenta senza alcun dubbio una sfida importante, soprattutto in mancanza di un supporto adeguato da parte del governo nazionale. Le aziende di tutto il mondo indicano che, ai fini dell'espansione all'estero, le delegazioni commerciali dei governi potrebbero rivelarsi di grande aiuto non solo favorendo contatti commerciali, ma anche fornendo loro consulenza in materia normativa e fiscale, informazioni sugli usi locali e consigli su dove ampliare la rete di contatti e incontrare le aziende locali. Laddove tali informazioni non fossero disponibili o solo parziali, per le aziende sarebbe utile collaborare con società che conosono il mondo del business e in grado di fornire loro know-how e contatti con la comunità aziendale locale."

Informazioni su Regus:
Regus è il fornitore mondiale di soluzioni per ambienti di lavoro.
La sua rete composta da oltre 1.800 business center dislocati in 102 paesi offre spazi di alta qualità, pratici e completamente attrezzati sia per pochi minuti che per più anni. Aziende come Google, Toshiba e GlaxoSmithKline scelgono Regus per lavorare in modo flessibile e assicurare maggiori possibilità di successo alle proprie attività.
Il segreto del lavoro flessibile è la praticità: è per questo che Regus continua ad aprire centri ovunque i suoi 1,5 milioni di soci abbiano bisogno di supporto: centri cittadini, distretti suburbani, centri commerciali e outlet, stazioni ferroviarie, stazioni di servizio in autostrada e persino centri sociali.
Regus è stata fondata a Bruxelles, in Belgio, nel 1989. La sua sede centrale è a Lussemburgo ed è quotata presso la Borsa di Londra. Per maggiori informazioni, visita il sito: www.regus.com

Per maggiori informazioni, contattare:
Ufficio stampa Regus Italia

Roberto Signorelli
M&C Europe/BondPR Italy
Tel. 02.582.15777
Mobile: 335.64.140.83
Milano
Email: roberto@bondpremea.com

Giuseppe Turri
Attitudo
giuseppe.turri@attitudo.it
Tel. 0362 18 29 080
Mobile: 335 73 90 945
Email: giuseppe.turri@attitudo.it