



Migliaia di clienti acquisiti, milioni di prodotti venduti.

Affidati ad un Temporary Export Specialist®: la soluzione giusta per vendere nel mondo.

CHI SIAMO

METODO, STRUMENTI E COMPETENZE... PER ESPORTARE IL MADE IN ITALY NEL MONDO!

Fondata nel 1998 da Massimo Lentsch come studio di consulenza operativa per la ricerca di clienti e la creazione di reti commerciali in Italia e all'estero, **Co.Mark** oggi una S.p.A. leader nei servizi di **Temporary Export Management** per l'internazionalizzazione delle Micro, Piccole, Medie e Grandi Imprese italiane.

L'Headquarter di Co.Mark si trova a Bergamo, nel polo dell'innovazione Parco Scientifico e Tecnologico **Kilometro Rosso** e annovera 180 collaboratori.

Il servizio core di **Temporary Export Management** è erogato principalmente attraverso un team di 105 **TES® (Temporary Export Specialist®)**, che operano su tutto il territorio nazionale.

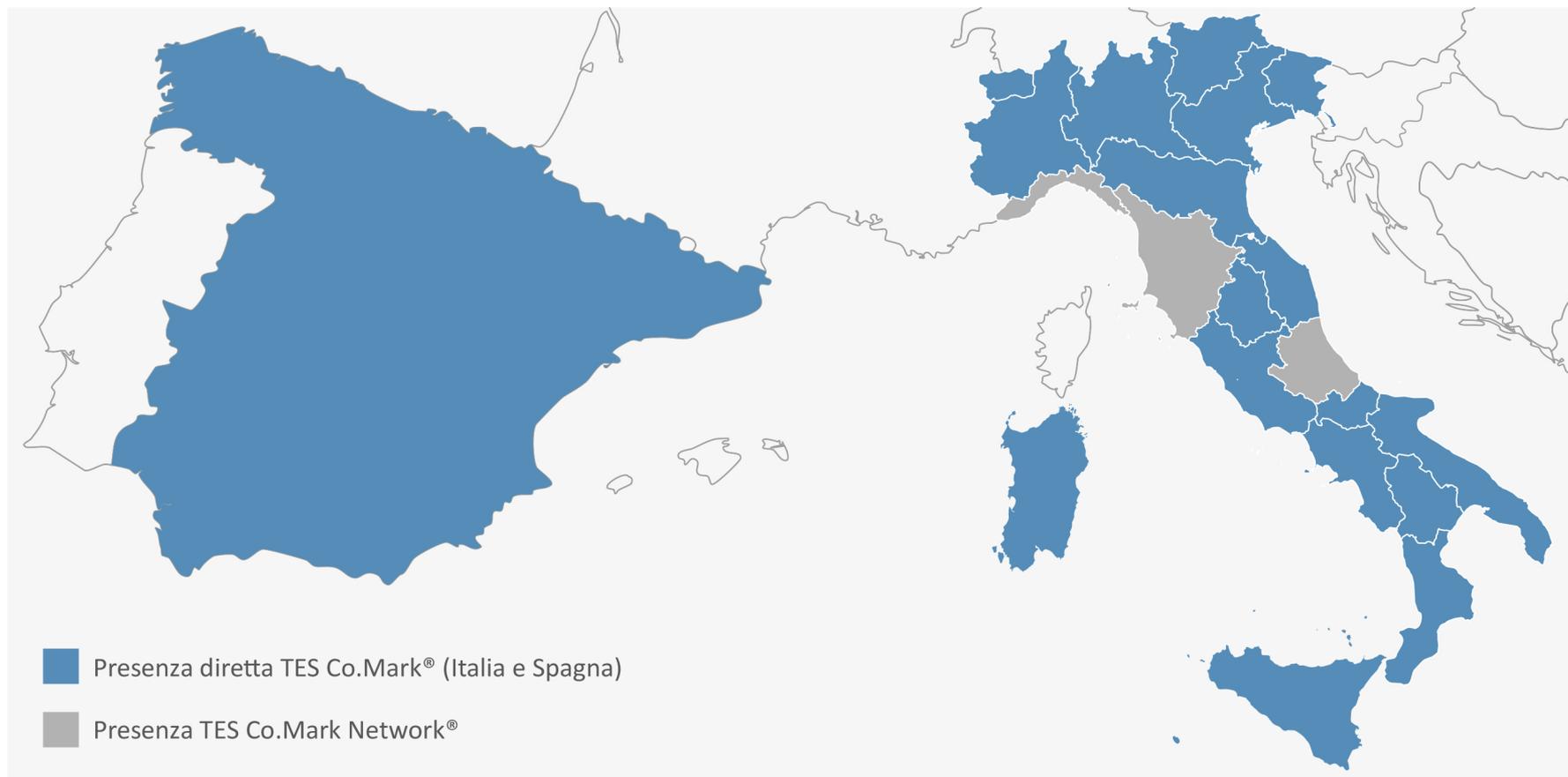
Nel 2015 è stata costituita a Barcellona una società di diritto spagnolo per declinare il modello di export innovativo anche a supporto delle PMI e delle istituzioni e associazioni di categoria **Made in Spagna**.

Da Marzo 2016 Co.Mark è società controllata del **Gruppo Tecnoinvestimenti** che, con mille dipendenti e otto sedi in Italia, opera su tutto il territorio nazionale offrendo alle imprese servizi diversificati in ambito **Digital Trust, Credit Information & Management** e **Sales & Marketing Solutions**.

LA NOSTRA STUTTURA

KILOMETRO ROSSO / BERGAMO

HEADQUARTER CO.MARK® E CO.MARK NETWORK®



FACTS & FIGURES



45.000

i buyers acquisiti nel mondo



780.000.000

gli ordini generati per il 2015



105

i TES® su tutto il territorio italiano



750

gli attuali clienti

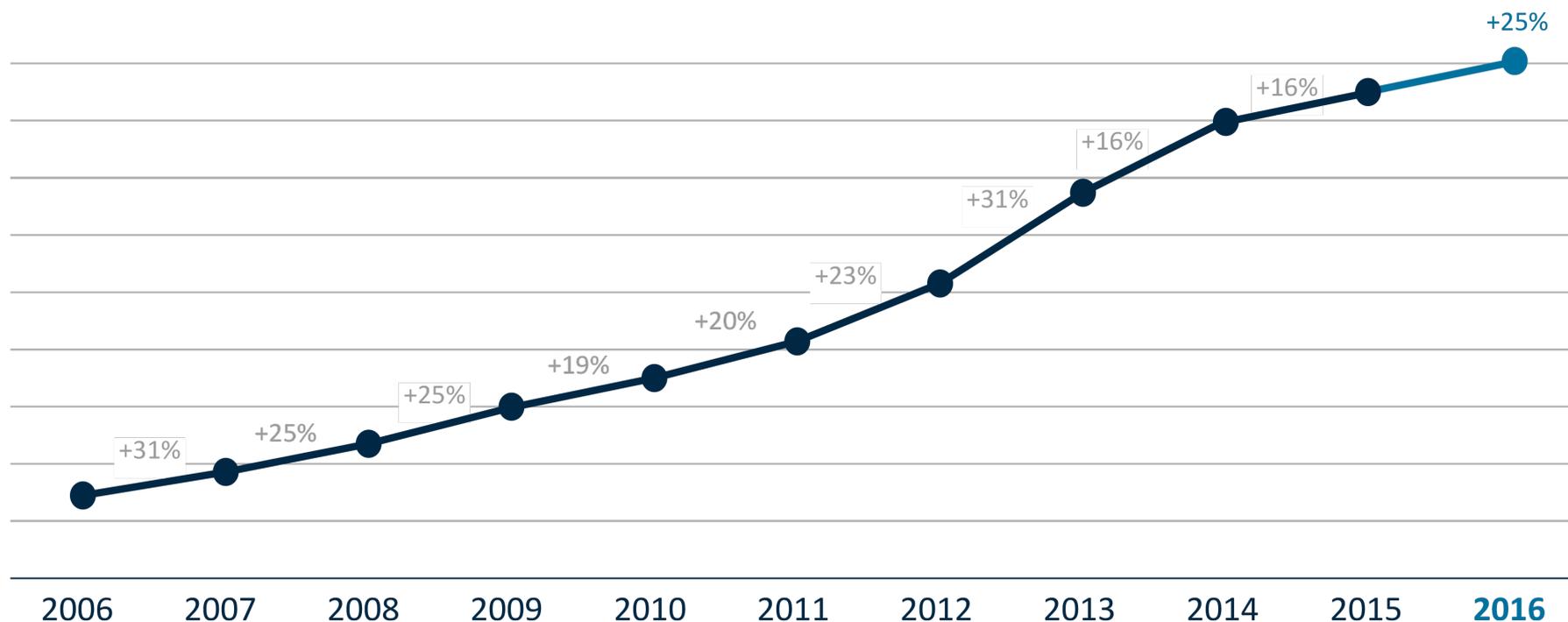


2.000

le aziende che hanno scelto i TES®
per crescere sui mercati esteri

LA CRESCITA DI CO.MARK

In poco più di 15 anni di attività, Co.Mark è diventata in Italia un gruppo leader nell'internazionalizzazione delle PMI, raggiungendo nel 2015 un fatturato di oltre 15 milioni di Euro e un fatturato previsto di 18,5 milioni per il 2016.



IL TEMPORARY EXPORT SPECIALIST®

La denominazione professionale **Temporary Export Specialist®** è stata creata e registrata da Co.Mark per sottolinearne l'unicità come prima società fornitrice di servizi di Temporary Export Management.

I **TES®** sono manager a tempo specializzati nella creazione e nella gestione di reti commerciali in outsourcing, selezionati dal reparto HR di Co.Mark e formati internamente attraverso training periodici su metodo, approccio e strumenti.

Esperti in marketing, con un background aziendale consolidato e dotati di competenze linguistiche, strategiche e commerciali, i **TES®** lavorano al fianco del cliente direttamente presso la sua azienda, per **creare una strategia di sviluppo commerciale completa**: dall'individuazione dei mercati target e dei canali di distribuzione ideali, fino al contatto con i prospect e i buyer internazionali e alla concretizzazione delle vendite.



COME LAVORA IL TEMPORARY EXPORT SPECIALIST®

LE CARATTERISTICHE CHIAVE DEL NOSTRO METODO

Presenza fisica in azienda al fianco dell'imprenditore

Il TES® Co.Mark segue l'azienda per tutta la durata della collaborazione attraverso una periodica presenza fisica in azienda e una costante assistenza a distanza per la gestione della coda di lavoro, offrendo reperibilità telefonica e via e-mail, e la disponibilità per visite a clienti e presenza alle fiere;

Innovativo

Co.Mark utilizza per ogni cliente una strategia innovativa per la raccolta "ad hoc" delle informazioni e delle opportunità commerciali, che avviene mediante l'utilizzo di banche dati, di una costante attività telefonica sul campo, ma anche attraverso un continuo confronto sinergico tra i TES® che operano nelle aziende di tutte Italia.

Concreto e orientato ai risultati = fare marketing mentre si vende

Il TES® inizia da subito l'attività di vendita, perfezionando la strategia direttamente sul campo; mentre è impegnato nelle trattative commerciali, raccoglie informazioni di mercato che lo aiutano nella ridefinizione e ottimizzazione del piano di azione. L'unico obiettivo è fa vendere il Cliente in modo organizzato e costante nel tempo.

LE CARATTERISTICHE CHIAVE DEL NOSTRO METODO

Si avvale di strumenti informatici di proprietà

Co.Mark è l'unica realtà in Italia ad avere creato un software per la pianificazione strategica dell'export: grazie ad una piattaforma digitale, il TES® è in grado di analizzare la concorrenza, i mercati più attraenti e i canali di distribuzione più adatti per il tuo prodotto.

Misurabile

Co.Mark porta l'azienda a sviluppare le vendite attraverso step precisi e misurabili, che razionalizzano tutto il processo di avviamento e di gestione delle attività di Export Management, creando degli standard efficaci e di alto livello. Questo è reso possibile anche dall'utilizzo di diversi strumenti informatici per il controllo, la gestione e lo sviluppo dell'attività commerciale.

Utilizza il Web marketing e Lead Generation

A complemento del servizio di Temporary Export Management, Co.Mark supporta le aziende clienti con servizi integrati di Web Marketing e Lead Generation. L'obiettivo è sviluppare una strategia che, attraverso l'attivazione di diversi canali di marketing (Sito Web, Blog, Landing Pages, SEO, Google Adwords, Newsletter, Social Network...), sia in grado di aumentare il traffico del sito web, generare contatti, trovare nuovi clienti e fidelizzarli.

I VANTAGGI

PERCHÉ ESPORTARE CON UN TES® CO.MARK

Esperienza

Co.Mark è la prima ad avere ideato il concetto di Temporary Export Management, sviluppando un modello innovativo nell'approccio al marketing aziendale e allo sviluppo del commercio internazionale. Con vent'anni di esperienza al fianco delle imprese di tutta Italia, Co.Mark rappresenta oggi il più alto standard qualitativo per il supporto concreto allo sviluppo dell'export nelle piccole medie imprese italiane.

Competenza, metodo e strumenti

Co.Mark investe costantemente in nuove tecnologie e competenze.

I Temporary Export Specialist sono selezionati da un reparto HR interno e preparati ad operare sui mercati internazionali attraverso un programma di formazione sempre aggiornato.

Utilizzano strumenti informatici all'avanguardia che razionalizzano il processo di pianificazione e di gestione delle attività di Export Management ed un metodo efficace che garantisce risultati veloci, concreti e misurabili..

PERCHÉ ESPORTARE CON UN TES® CO.MARK

Outsourcing

Il valore aggiunto del servizio di Co.Mark risiede anche negli effetti vincenti dell'outsourcing, che permettono di usufruire delle esperienze acquisite da una rete di oltre 100 Temporary Export Specialist® che operano nelle aziende di tutta Italia, in settori merceologici diversificati. Ogni giorno i TES® raccolgono e condividono informazioni di mercato e opportunità di business dai vari countries del mondo.

Formazione

Mentre opera nella ricerca di nuovi clienti e nello sviluppo di nuovi mercati, il Temporary Export Specialist® Co.Mark trasferisce all'azienda cliente competenze e know-how tramite una "formazione on the job". Lavorando al fianco del TES®, il personale aziendale apprende processi, strumenti e metodo per un export progressivamente autonomo

L'IDENTIKIT DEL PERFETTO TES[®]

CAPACITÀ COMMERCIALI

- Conoscenza del mercato
- Conoscenza di diversi settori, mercati e canali
- Strategia commerciale: focus corretto sui 4 elementi del marketing mix
- Conoscenza del prodotto del cliente
- Formazione continua
- Capacità di pianificazione a lungo termine
- Consapevolezza di punti di forza e debolezza dell'azienda

CAPACITÀ RELAZIONALI

- Atteggiamento proattivo e propositivo
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Capacità di selezionare e di gestire risorse
- Vicinanza all'imprenditore: essere una persona di fiducia, capace di motivare
- Capacità di negoziazione fra l'azienda cliente e il cliente finale e fra le diverse personalità interne all'azienda
- Capacità di fare rete all'interno dell'azienda: in contatto non solo con la direzione ma con tutto il personale necessario alla buona riuscita del progetto.

LE FASI DELL'INTERVENTO A

Sulla base di un Rapporto Informativo, il TES[®] - Temporary Export Specialist[®] incaricato svilupperà una Scheda di Prima Valutazione (SPV) contenente:

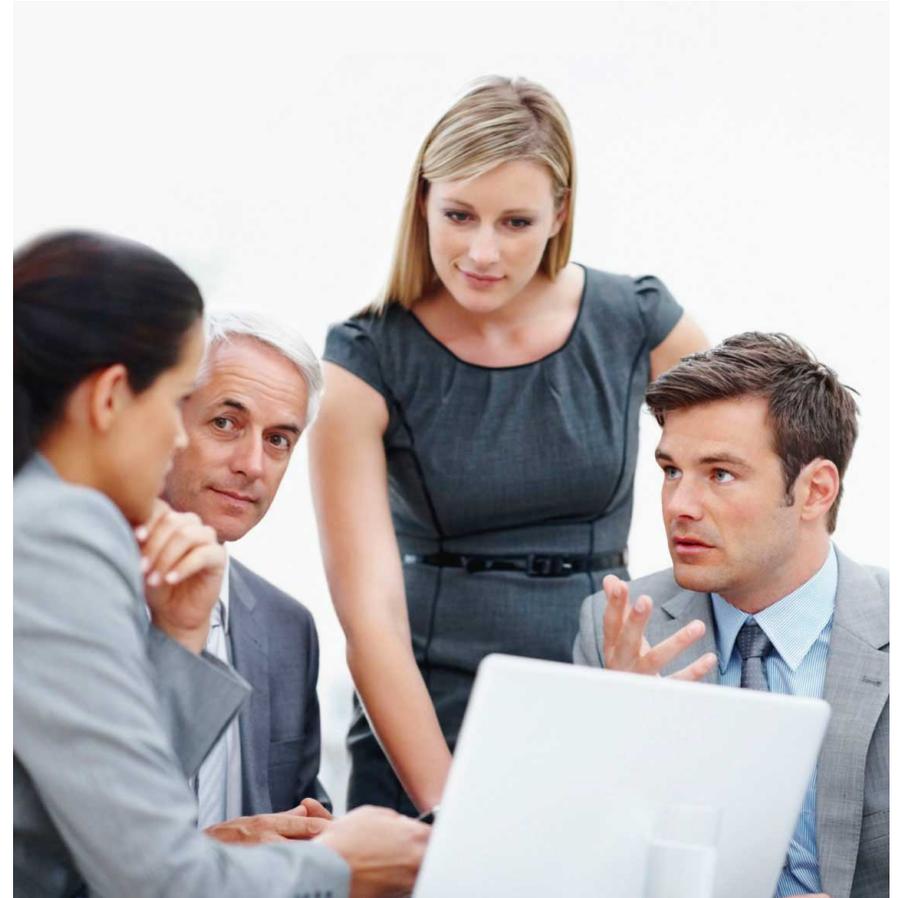
- un'analisi del contesto attuale
- un'analisi dei mercati obiettivo
- un'analisi dei canali distributivi ideali sui mercati obiettivo suggeriti
- un'analisi del comportamento commerciale della concorrenza di riferimento nazionale ed estera
- una prima strategia e piano d'azione



LE FASI DELL'INTERVENTO B

Sarà organizzato in azienda un incontro di una prima mezza giornata per:

- la presentazione e condivisione della SPV
- la compilazione di una Scheda Tecnica (approfondimenti sull'azienda, sul prodotto e sulle condizioni di vendita)
- la condivisione di una prima strategia e di un primo piano d'azione
- la predisposizione di eventuali supporti quali company profile e presentazioni in lingua
- l'inizio dei lavori





LE FASI DELL'INTERVENTO C

Il Temporary Export Specialist® procederà con:

- la creazione di un database
- l'avviamento dei contatti commerciali
- la finalizzazione di trattative commerciali
- la creazione e il coordinamento di una rete vendita sui mercati obiettivo prescelti

Obiettivo: vendite e copertura dei mercati in termini geografici, di canale e di prodotto

LE FASI DELL'INTERVENTO D

Indicativamente entro il quinto e nono mese dell'intervento e comunque periodicamente durante tutto l'arco della collaborazione sarà presentato e condiviso un Report di Avanzamento Periodico (RAP) contenente:

- l'analisi dell'attività commerciale del TES®
- l'analisi dei mercati approcciati (SWOT, USP, dimensionamento, quote competitor e posizionamento)
- l'eventuale ridefinizione degli obiettivi e della strategia
- il piano d'azione.

A hand holding a smartphone, with various glowing digital icons (magnifying glass, speech bubble, play button, envelope, etc.) floating around it, set against a blue background with bokeh light effects.

I NOSTRI STRUMENTI

STRUMENTI PER L'ATTIVITÀ QUOTIDIANA

Co.Ge.

CONTROLLO DI GESTIONE PER IL TES[®]

Controllo di Gestione per il Temporary Export Management, una piattaforma web-based per la pianificazione, gestione e controllo di tutte le attività di TES[®].

Il Co.Ge. contiene strumenti di lavoro fondamentali per:

- pianificazione settimanale;
- rendicontazione quotidiana degli interventi e delle attività sviluppate per le aziende seguite;
- rendicontazione mensile del proprio operato nei confronti del Supervisor;
- attività di customer satisfaction periodiche;
- verifica dello stato degli interventi in azienda.

The screenshot displays the Co.Ge. software interface for the week of January 11-17, 2016. The interface includes a header with the date range and a navigation bar. Below is a table with columns for days of the week and rows for different clients. Each cell in the table contains a status box with numerical values and text labels.

	Lunedì 11	Martedì 12	Mercoledì 13	Giovedì 14	Venerdì 15
Clienti Co.Mark	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:3 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	8:0 (2 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	
Magdalena Chudecka in affiancamento.	Standard (1mg)	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	
	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:3 extra	Standard (1mg)	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	
	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:5 extra	Standard (1mg)	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:4 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra
		Standard (1mg) Magdalena Chudecka in affiancamento.	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra
	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra		0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:4 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	Standard (1mg) Magdalena Chudecka in affiancamento.
	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra		Standard (1mg)	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:2 extra	
	Standard (1mg) Magdalena Chudecka in affiancamento.	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:4 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:4 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:4 extra	
	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:5 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:0 extra	0:0 (0 mg) 0:0 gratis 0:10 extra	Standard (1mg) Magdalena Chudecka in affiancamento.

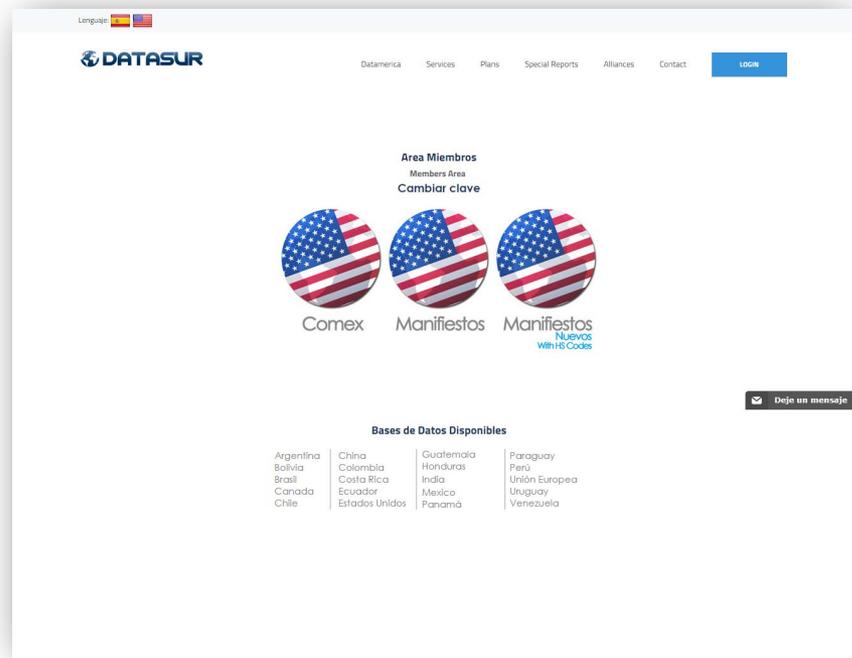
BANCHE DATI

DI LIVELLO MONDIALE

Contenenti oltre 500 milioni di record a livello mondiale, in parte collezionati direttamente sul campo dai TES[®], in parte acquistati da broker specializzati sui singoli mercati.

Coprono tutti i paesi del mondo e comprendono tutte le categorie merceologiche e i diversi canali distributivi. I record delle diverse banche dati sono selezionabili per mercato, settore, prodotto e canale di distribuzione. Il TES[®] effettua un matching dei record di interesse procedendo alla verifica e al contatto diretto di tutti i nominativi.

Questa attività consente di produrre liste di anagrafiche customizzate di potenziali clienti e distributori e raccogliere importanti informazioni di mercato.



Ge.Co.

GESTIONE CONTATTI

Ge.Co Gestione Contatti una piattaforma CRM compilabile on e off-line a supporto dell'attività commerciale sviluppata dal TES®.

Il Ge.Co contiene strumenti di lavoro fondamentali per:

- creazione e definizione di database customizzati;
- gestione dei contatti commerciali;
- raccolta di dati utili allo sviluppo di statistiche sull'attività di TES® in termini di responsi, offerte, ordini, ecc.;
- rendicontazione delle attività di TES® nei confronti delle aziende clienti.



The screenshot displays the Ge.Co CRM interface. At the top, there is a logo of a green lizard and the text "GE.CO Client". On the right, it shows "User Geco on-line" and a "Log-out" button. Below the logo, there are navigation tabs: "Home", "Newsletters", "Gestione DB", "Config", and "Supervisor".

The main content area is divided into two panels. The left panel, titled "Aziende" (Companies), shows a list of 9 companies in management. The right panel, titled "Attività programmate" (Scheduled Activities), displays a calendar view for the week of June 20, 2015, with columns for "OGGI", "sab 20/06/2015", "dom 21/06/2015", "lun 22/06/2015 (26)", and "mar 23/06/2015". Below the calendar, there is a section for "Attività programmate scadute" (Expired Scheduled Activities) which currently shows "Nessuna attività scaduta" (No expired activities).

AREA INTRANET

UFFICIO VIRTUALE DEL TES®

Una piattaforma web-based per lo sviluppo di sinergie che rappresenta un vero e proprio ufficio virtuale del TES®.

L'Area Intranet Co.Mark contiene strumenti di lavoro costantemente aggiornati per:

- condivisione di informazioni in merito alle attività interne ed esterne sviluppate da Co.Mark;
- sviluppo delle attività di TES® in azienda;
- consultazione/segnalazione di banche dati;
- consultazione/segnalazione di database di carattere tecnico e commerciale;
- consultazione/segnalazione di opportunità di business.

The screenshot shows the Co.Mark Area Export Specialist Home-page. The page layout includes a header with the Co.Mark logo and the text 'GRUPPO TECNOINVESTIMENTI'. Below the header is the title 'Area Export Specialist'. The main content area is titled 'Home-page' and is divided into several sections. On the left, there is a navigation menu with categories: Home, Convenzioni, and Studi legali. The Home section includes links to Principale, Rubrica, Calendario, Schede di sintesi, Strumenti gestionali, Strumenti operativi, Istruzioni area Intranet, Banche dati, Lista portali, Link utili, Offerte inevase, Segnalazioni, Contractors, Partners mirati, Export Specialist / Clienti. The Convenzioni section includes Studi legali, Marchi e Brevetti, Servizi di certificazione, Servizi di comunicazione, Servizi logistici, and Servizi. The main content area displays several news items under the 'Annunci' section, including 'Un benvenuto alla nuova Operatrice di Call-Center!', 'Bellezza made in Italy, metà dell'export in 10 Paesi!', 'Un bel colpo da 15.100,00Euro!', 'Offerte inevase!', and 'Domenica amara per La Co.Mark BB14, perso lo sconto ai vertici!'. A 'Collegamenti' section on the right lists various links like 'Co.Mark', 'Aziende di successo', 'Outlook Web Access', 'CoGe', 'ISP Manager', 'Portale Istituzioni', 'Italiancom', 'Coeweb', 'Cerved Group', 'Fiere nel Mondo', 'Infoexport', 'Newsmercati', 'Guide paese', 'Sace', 'ICE', 'Michelin', 'Kompass', 'Infoimprese', 'Telextra', and 'WLV'. There is also a link for 'Altri collegamenti...' and a button for 'Aggiungi nuovo collegamento'.



I NOSTRI STRUMENTI

STRUMENTI PER IL BUSINESS PLANNING

IEA

INDICE DI ESPORTABILITÀ AZIENDA

Una piattaforma web-based per la misurazione del grado di preparazione dell'azienda ad affrontare con successo un processo di internazionalizzazione.

Lo IEA contiene strumenti di lavoro fondamentali per:

- verifica dello stato di fatto in termini di strumenti, organizzazione, risorse umane e finanziarie per l'export;
- misurazione dell'Indice di Esportabilità Azienda;
- definizione delle azioni da intraprendere per correggere gli eventuali punti deboli riscontrati.

Gentile Sig. XXX YYY (Azienda Demo),

l'indice di Esportabilità della sua Azienda è: 44

A seguito della sua richiesta di maggiori informazioni, qui sotto può prendere visione del parere e dei suggerimenti espressi da un nostro Export Specialist®.

Per ognuna delle sezioni del modulo IEA, si riporta il dettaglio dei dati da Lei forniti per il calcolo IEA e a fianco il relativo commento dell'Export Specialist®.



ISP

INTERNATIONAL SALES PLATFORM

Una piattaforma web-based per la pianificazione strategica e l'analisi delle attività di export condotta dal TES®.

L'ISP contiene strumenti di lavoro fondamentali per:

- analisi del contesto di export attuale dell'azienda;
- individuazione dei mercati export obiettivo e dei canali di distribuzione ideali;
- analisi dei competitor di riferimento;
- definizione degli elementi a supporto dell'attività di TES®;
- analisi delle attività di TES®, imensionamento, posizionamento e quote competitor sui mercati approcciati;
- eventuali azioni correttive.

PIANO D'AZIONE

Il piano d'azione consiste di una serie di attività identificate dal Temporary Export Specialist come azioni correttive necessarie per poter raggiungere gli obiettivi di fatturato espressi. Il piano prevede sia azioni a carico del TES, che dell'Azienda, declinate nelle aree dei quattro elementi del marketing-mix, più eventuali altre azioni non direttamente riconducibili a tali aree.



Inizio progetto
10 feb 2014



Chiusura RAP in corso
30 set 2014



Mesi trascorsi
7 mesi



Fatturato raggiunto
€ 140.497



Fatturato annuo raggiungibile
€ 400.000



Tempistica
24 mesi

OBIETTIVI DI FATTURATO

In questa sezione si evidenziano gli obiettivi di fatturato e la tempistica prevista per il raggiungimento degli stessi. Di seguito viene riportato il dettaglio relativo ai mercati sui quali si intende lavorare per raggiungere tali obiettivi. In particolare, le azioni sui singoli mercati vengono categorizzate come "da sviluppare", "da sondare" o "da abbandonare" e vengono accompagnate da specifiche indicazioni del Temporary Export Specialist.

SINTESI TREND DI FATTURATO E OBIETTIVI



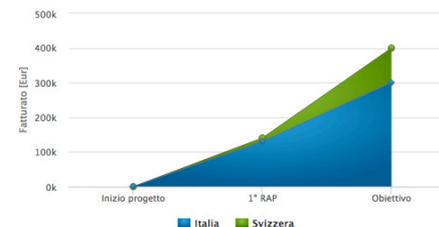
Inizio progetto
10 feb 2014



Chiusura RAP in corso
+7 mesi



Tempistica
+24 mesi

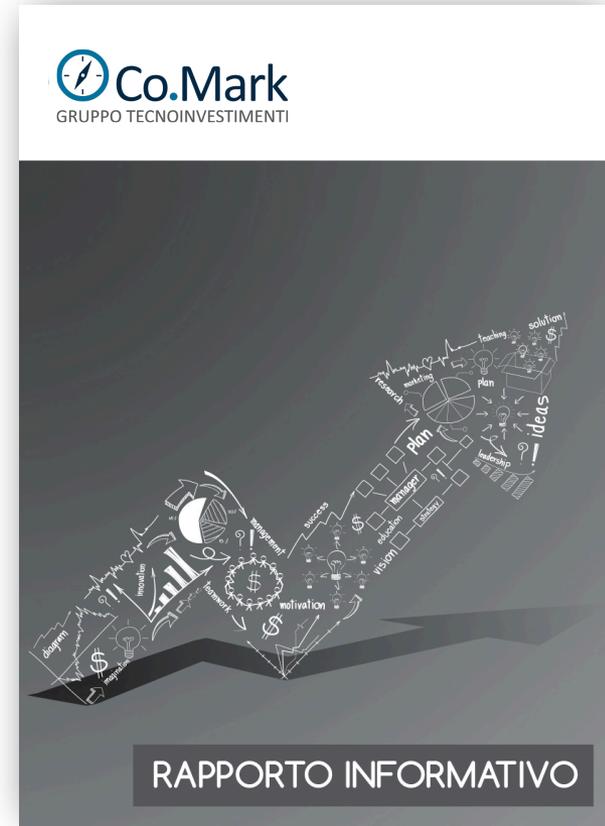


RI

RAPPORTO INFORMATIVO

Dopo un primo incontro con il cliente, Co.Mark raccoglie le informazioni iniziali e compila una scheda dettagliata dell'azienda:

- descrizione dei prodotti;
- organizzazione attuale delle vendite;
- strategie adottate;
- fatturato;
- canali di distribuzione utilizzati;
- mercati di presenza attuali;
- mercati desiderati;
- concorrenti di riferimento nazionali ed esteri.



SPV

SCHEDA DI PRIMA VALUTAZIONE

Sulla base dei dati raccolti circa il contesto attuale dell'azienda e l'analisi dei competitor, il TES[®] Co.Mark imposta una prima strategia di massima, declinandola su tre livelli:

- prodotto/i di riferimento;
- mercati obiettivo;
- canali di distribuzione ideali.



ST

SCHEDA TECNICA

Riporta informazioni a supporto dell'azione di TES®:

- dettagli su fatturato, struttura e organizzazione;
- descrizione prodotti, prezzi, condizioni di vendita e volumi;
- strumenti della comunicazione (company profile, sito, fiere, newsletter...);
- analisi SWOT.

The screenshot shows the 'SCHEDA TECNICA' (Technical Sheet) interface in the ISP BACK OFFICE system. The interface is divided into several sections:

- Header:** ISP BACK OFFICE, PROGETTI, TOOLS, 03/02/2016 17:33:37, and a user profile icon.
- Navigation:** A breadcrumb trail showing 'ST' > 'SCHEDA TECNICA' > 'RUECTE IN PLASTICA'.
- Left Sidebar:** A menu with options: 'RIEPILOGO E CONSEGNA', 'SCHEDA AZIENDA', 'SCHEDA PRODOTTO DI RIF.' (selected), 'SUPPORTI COMMERCIALI', 'ANALISI SWOT E USP', and 'OBIETTIVI DI PROGETTO'.
- Main Content Area:**
 - RIEPILOGO DATI DAL RAPPORTO INFORMATIVO:** Includes 'PRODOTTO DI RIF.' (Ruecte in plastica), a description ('Per mobili, piccoli casalinghi, aspirapolveri, portavasi, ecc...'), a 'Liv. importanza' (Importance level) of 10, and a 'Motivo del Liv. Importanza' (Reason for importance).
 - DATI DELLA SCHEDA TECNICA:** Includes 'CARATTERIZZAZIONE PER L'EXPORT' (Tipo prodotto/servizio: Prodotto finito, Stagionalità: No), 'PREZZI, CONDIZIONI DI VENDITA E INFORMAZIONI COMMERCIALI' (Costo di trasporto: Media, Prezzo netto: 39263000), and 'Sistemi di pagamento da adottare' (30 giorni netto con garanzia bancaria o lettera di credito).

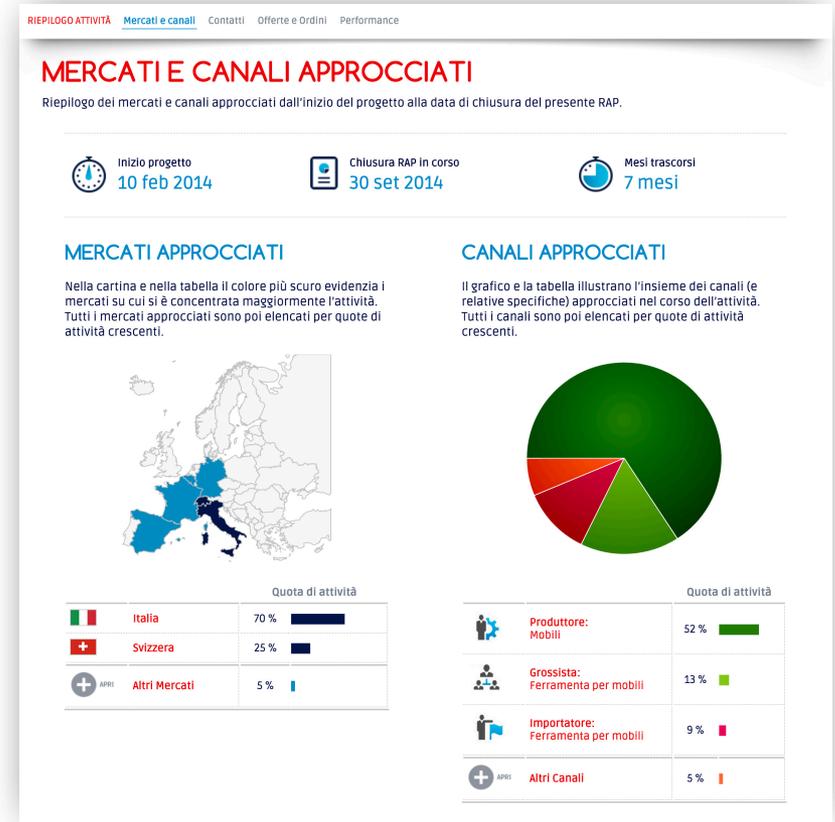
RAP

REPORT DI AVANZAMENTO PERIODICO

Analisi periodica dell'attività commerciale volta a ridefinire gli obiettivi e a descrivere il piano d'azione export per raggiungerli.

Il RAP contiene:

- canali e mercati approcciati;
- misurazione della performance;
- analisi SWOT in relazione agli elementi del Marketing-Mix;
- USP dell'azienda cliente;
- dimensionamento dei mercati;
- posizionamento dell'azienda rispetto ai competitor;
- piano di azione.





COMARKSPA.IT

