

**EXPORT IN PILLOLE**

**Dicembre 2025**

Dopo aver compreso se la propria azienda è pronta a esportare, arriva la domanda più importante: **dove andare?**

Scegliere il mercato bersaglio è la decisione che determina il successo o il fallimento di un progetto di internazionalizzazione.

**Come scegliere il mercato bersaglio: l'analisi prima dell'azione**

*“Misura due volte e taglia una volta sola.” - Proverbo inglese*

Molte imprese italiane, spesso spinte dall'entusiasmo o dalla curiosità, scelgono di entrare nei mercati esteri “per istinto” oppure reagiscono a contatti casuali ricevuti da clienti o partner occasionali, senza avere una strategia precisa. Tuttavia, l'export efficace e sostenibile nasce da una scelta ponderata e ragionata, basata su dati concreti, obiettivi chiari e sulla compatibilità tra le caratteristiche del prodotto, le esigenze del mercato target e le capacità operative dell'azienda. Solo un approccio strutturato permette di ridurre i rischi, ottimizzare gli investimenti e costruire relazioni commerciali solide e durature.

Quattro criteri fondamentali per orientarsi

**1. Domanda potenziale**

Verifica se esiste un bisogno reale per il tuo prodotto. Le fonti ufficiali (ICE, Eurostat, ITC Trade Map, World Bank, supporto AIME) offrono dati accessibili e aggiornati. Analizza trend di crescita, dimensioni del mercato e comportamenti dei consumatori. Considera anche segmenti specifici: un mercato può essere grande, ma la tua nicchia potrebbe avere più potenziale in mercati più piccoli ma in espansione.

**2. Accessibilità del mercato**

Barriere doganali, normative tecniche, certificazioni, lingua, distanza logistica: ogni fattore può incidere sui costi e sui tempi di ingresso. Valuta infrastrutture, distribuzione e modalità di pagamento locali. Alcuni mercati richiedono partner locali per facilitare la logistica o la compliance legale, quindi considera la facilità di trovare distributori affidabili o agenti locali.

**3. Concorrenza e posizionamento**

Analizza chi già opera nel mercato e valuta se puoi differenziarti per qualità, servizio o design. Il “Made in Italy” è un valore, ma va adattato al contesto locale. Studia prezzi medi, strategie di marketing dei concorrenti e reputazione dei brand. Identifica eventuali “gap” che puoi sfruttare, come servizi post-vendita, packaging innovativo o sostenibilità del prodotto.

**4. Rischio politico e stabilità economica**

Considera la solidità del sistema locale e il grado di tutela giuridica. In alcuni Paesi, il rischio di credito o la volatilità della valuta possono pesare più dei dazi. Analizza anche la stabilità politica, la trasparenza delle istituzioni e la facilità di accesso a finanziamenti o incentivi locali. Un mercato promettente può diventare rischioso senza una corretta valutazione del contesto.

**Perché un approccio strutturato fa la differenza:**

- Riduzione dei rischi: evita investimenti in mercati con domanda limitata o instabilità economica.
- Investimenti mirati: ottimizza risorse economiche e umane per massimizzare il ritorno.
- Velocità di penetrazione: entra rapidamente nei mercati giusti con strategie mirate.
- Capacità di adattamento: modula prodotto, prezzo, comunicazione e servizio alle esigenze locali.
- Crescita sostenibile: sviluppa un percorso di export solido e duraturo, evitando errori impulsivi.

**Conclusione**

L'internazionalizzazione non è una corsa a chi arriva prima, ma una marcia ben pianificata.

Partire dal mercato “bersaglio” significa ridurre i rischi, gestire meglio gli investimenti e aumentare le probabilità di successo.

*Nel prossimo numero (gennaio 2026): come organizzare l'azienda per esportare in modo strutturato.*

Segui ogni mese “Export in pillole”, la rubrica AIME che trasforma l'esperienza in strumenti concreti per le imprese che vogliono crescere nel mondo.

*Con l'occasione, auguriamo a tutti un Buon Natale e un 2026 ricco di opportunità. Che il 2026 sia un anno di export strutturato, strategico e vincente!*

A cura di Rocco Papapietro

*Responsabile Politiche di Internazionalizzazione AIME*