

L'agenzia di comunicazione comasca aiuta le aziende ad aprirsi a nuovi mercati internazionali come ricetta per sconfiggere la crisi

Alessia Bianchi Group fa ruggire le aziende nel mondo



Alessia Bianchi
Titolare di Alessia Bianchi Group s.r.l.

L'agenzia Alessia Bianchi Group ha come core business la strutturazione di piani strategici di marketing per i mercati internazionali, ci spiega in cosa si concretizza?

“Quando un'azienda decide di vendere i propri prodotti e

servizi all'estero per non disperdere gli sforzi economici che questa attività comporta è necessario fare preventivamente uno studio del mercato di riferimento, la scelta di un posizionamento e di un prezzo adeguato, l'individuazione di attività di comunicazione idonee a far conoscere quanto si sta proponendo. In tutto questo bisogna sempre tener conto delle specificità della nazione in cui si vuole approdare.

L'Alessia Bianchi Group svolge per conto del cliente tutte le analisi necessarie e le trasforma in un piano di marketing e di comunicazione strategico che permette di raggiungere l'obiettivo.”

In quali paesi operate?

“Grazie alle nostre esperienze abbiamo relazioni forti in tutti i paesi europei, nella Fe-

derazione Russa e anche in Medio Oriente; relazioni di tipo commerciale, diplomatico (in alcuni paesi come la Russia e il Medio Oriente sono necessarie per operare a certi livelli) e con i media. Siamo quindi in grado di studiare piani di marketing e comunicazione per qualunque paese. Con il supporto di tutte le aziende del nostro network abbiamo anche l'opportunità di implementare ogni attività”.

Chi è il vostro cliente tipo?

“Abbiamo clienti prevalentemente di due tipologie:

- aziende italiane che intendono aprirsi a mercati internazionali
- aziende che intendono rendersi più visibili sul mercato italiano, siano esse già presenti sul nostro territorio, oppure aziende straniere che vi si affacciano per la prima volta.

Lavoriamo su tutti i settori merceologici e con aziende di tutte le dimensioni. Quello che valutiamo prima di accettare un nuovo cliente è la sostenibilità del progetto e l'impegno a supportarlo da parte della compagine societaria.

La nostra connotazione ci permette di diventare il partner di riferimento per tutte quelle aziende che stanno pensando all'internazionalizzazione.”

Come mai una scelta così particolare per un'agenzia di marketing e comunicazione?

“Personalmente mi sono sem-

pre occupata di piani di marketing e comunicazione internazionale all'interno di aziende di diversi settori, quindi è stato un naturale proseguimento del mio percorso professionale.

Tutto il team dell'agenzia ha esperienze di lavoro come le mie e questo ci permette di dialogare con i nostri clienti capendone fino in fondo le necessità e le difficoltà essendo noi stati “dall'altra parte della barricata” fino a poco tempo fa.

L'idea infatti era fin da subito di essere un'agenzia in

grado di offrire un punto di vista diverso perché legato a esperienze vissute in prima persona.”

L'internazionalizzazione può salvare le aziende italiane dalla crisi?

“Certamente sì. L'internazionalizzazione non è l'unica soluzione a tutti i problemi delle aziende italiane, ma una buona politica di apertura ai mercati stranieri può garantire maggiore competitività e consentire margini di crescita significativi.



ALESSIA BIANCHI
GROUP
WWW.ALESSIABIANCHI.IT