

Crescita globale:

un'opportunità da sfruttare per la sua azienda



Grazie per il vostro interesse verso il nostro webinar. Abbiamo riassunto in questo documento i punti salienti e i suggerimenti dei nostri esperti per sviluppare resilienza commerciale e sfruttare nuove opportunità di crescita.

Nota: le informazioni fornite in questo documento non costituiscono una consulenza di natura legale, fiscale, finanziaria, contabile o commerciale, ma sono pensate per offrire informazioni di carattere generale sull'imprenditoria e il commercio. I contenuti, le informazioni e i servizi descritti non costituiscono la consulenza di professionisti competenti, ad esempio avvocati iscritti all'albo, studi legali, commercialisti o consulenti finanziari.

I principali trend di crescita globale

1 — **10,6%**

La previsione di crescita per l'India¹

2 — **\$ 3,4 trilioni**

La stima di fatturato ecommerce globale entro il 2025²

3 — **70%**

La percentuale di piccole imprese che stanno accelerando la loro trasformazione digitale³



Cosa significano questi dati per la vostra azienda?

- I mercati emergenti offrono grandi opportunità di espansione. In particolare, la regione dell'Asia-Pacifico è destinata alla ripresa più rapida nel 2021
- Un potenziamento delle strutture di ecommerce potrebbe essere fondamentale per competere con le altre imprese europee che stanno già rivolgendosi all'online per espandersi
- Valutate nuove modalità di digitalizzazione su tutta la vostra supply chain, ad esempio formando i vostri dipendenti o creando partnership con fornitori logistici che offrono soluzioni digitali efficaci ed efficienti

Lo sapevate?



Secondo le previsioni, il commercio globale crescerà del **5,3%** nel 2021⁴



Dopo l'India, le principali previsioni di crescita riguardano la **Cina (7,9%)** e la **Spagna (6,7%)**⁵



3%-4% è la crescita prevista per l'America Latina e i Caraibi nel 2021⁶

Sviluppare resilienza per crescere

Perché la resilienza è così importante, e come rafforzare la propria impresa per favorirne l'espansione?

3 motivi per cui la resilienza è fondamentale per crescere

1 — **Migliora la capacità di reagire e crescere**

In tempi difficili, rafforzare i processi e i rapporti commerciali aiuta ad adeguarsi ai cambiamenti o addirittura a trasformare le sfide in opportunità.

2 — **Può rendere la forza lavoro più produttiva**

I team più resilienti fanno spesso adottare nuove modalità di lavoro con più disinvoltura, a tutto vantaggio della produttività e dei risultati aziendali.

3 — **Incrementa la competitività e la tenuta aziendale**

Continuità nei risultati significa un migliore posizionamento, agli occhi dei clienti, per collaborare e instaurare partnership a lungo termine, un terreno su cui fare leva per esplorare nuove opportunità di crescita.

Come sviluppare resilienza

Massimizzate i vostri punti di forza

Cercate di capire se potete capitalizzare sui vostri processi di spedizione attuali, ad esempio aggiungendo strumenti di gestione dei dati più intelligenti o integrando risorse per l'ecommerce nei vostri sistemi.



Aumentate la flessibilità e il controllo sulla vostra supply chain

Diversificate il vostro network, ad esempio prevedendo magazzini in località diverse o passando a un modello direct-to-consumer.



Collaborate con partner che vi aiutino a soddisfare le esigenze dei vostri clienti

Sfruttate al massimo le capacità e le competenze dei vostri partner e scegliete un fornitore logistico in grado di offrirvi un portafoglio di servizi ampio e un network di portata globale.

I consigli di un cliente FedEx

Come ottenere il massimo dall'internazionalizzazione secondo uno dei nostri clienti.

1 — **Crescete un passo alla volta**

Non expandetevi su tutti i nuovi mercati allo stesso tempo: scegliete quello in cui le vostre vendite stanno iniziando a crescere e organizzatevi per soddisfare le esigenze dei clienti di quel mercato.

2 — **Date il massimo nei mercati chiave**

Puntate il massimo sui nuovi mercati che avete scelto per massimizzare il vostro successo in quei paesi.

3 — **Sfruttate i social media per attirare nuovi clienti**

I social media vi consentono di attrarre nuovi clienti in tutto il mondo e di aprirvi il canale degli influencer, che possono aiutarvi a fare conoscere il vostro brand.

Guardate il webinar on demand per scoprire come crescere all'estero.

GUARDA ORA

Scoprite nuove opportunità

Per maggiori approfondimenti sui mercati e i settori che offrono nuove opportunità e per informazioni pratiche su come crescere, visitate [fedex.com](https://www.fedex.com). Troverete:

- Informazioni sul nostro ampio ventaglio di servizi di spedizione internazionale
- I più recenti approfondimenti sul tema della crescita nel Report 2021 di FedEx sulle tendenze del commercio internazionale
- Tante guide per internazionalizzare la vostra attività di ecommerce

Fonti

1,5,6 Passport, Euromonitor International
2 eCommerce report 2020: Statista Digital Market Outlook – Market Report, Statista
3 2020 Small Business Maturity Study, Cisco
4 Global growth in GDP and trade from 2007 to 2021, Statista

© FedEx 2021

FedEx
Express