



PELLIZZER & PARTNERS

DOTTORI COMMERCIALISTI E REVISORI CONTABILI

METODO ESTEROK

L'ESTERO RAPPRESENTA UN'OPPORTUNITA' MOLTO INTERESSANTE PER LE AZIENDE DI QUALSIASI TIPOLOGIA E DIMENSIONE. ECCO COME AFFRONTARE OGNI SINGOLA FASE IN MODO SERENO E PROFICUO.

La Globalizzazione offre inedite opportunità di espansione per le Aziende medio-piccole.

Pensare di vendere all'estero può essere più semplice di quanto non si possa immaginare. Il metodo che qui presentiamo consente ad una società di costituire in tempi certi una propria filiale di produzione o di distribuzione in un mercato estero.

Caratteristiche chiave del nostro metodo:

1. Meeting con il cliente/collega per definire gli obiettivi;
2. Condivisione della struttura (Rappresentante fiscale, ufficio di rappresentanza, società strutturata) in relazione alle diverse necessità poste di volta in volta dal cliente. Ad esempio: far conoscere il marchio (Ufficio di rappresentanza); distribuzione del prodotto (Succursale); oppure delocalizzare parte dei prodotti/Avvio Start-up;

ESTEROK METHOD

GOING OVERSEAS IS AN EXCITING OPPORTUNITY FOR BUSINESSES OF ALL SHAPES AND SIZES. HERE'S HOW TO TAKE EACH STEP CALMLY AND PROFITABLY.

Globalisation offers small and medium-sized businesses unprecedented opportunities for expansion.

Thinking about selling abroad can be easier than you might think. The method we present here enables a company to set up its own production or sales subsidiary in a foreign market within a specified timeframe.

Key features of our method:

1. Meeting with the client/colleague to define the objectives;
2. Sharing the structure (fiscal representative, representative office, structured company) in relation to the different needs raised from time to time by the client. For example: brand awareness (representative office); product distribution (branch office); or relocation of part of the products/start-up;



PELLIZZER & PARTNERS

DOTTORI COMMERCIALISTI E REVISORI CONTABILI

3. Studio del mercato nel quale si vuole esportare/produrre/lavorare;
 4. Si contatta il collega di riferimento del paese con il quale si vuole collaborare (Regno Unito, Svezia, Francia, Spagna, Germania, Stati Uniti, Asia ecc.). Lo Studio detiene una serie di conoscenze dirette in quanto ha fatto parte per diversi anni di un'associazione internazionale, costruendo collegamenti diretti ad un vasto Network di professionisti;
 5. Definizione contratti, tempistiche, costi/vantaggi dell'operazione;
 6. Approvazione del progetto da parte del cliente;
 7. Predisposizione documentazione varia per far avviare la struttura societaria prescelta;
 8. Scambio corrispondenza con il professionista di riferimento estero.
3. Study of the market to which you wish to export/produce/operate;
 4. Contact the relevant colleague in the country you want to work with (UK, Sweden, France, Spain, Germany, USA, Asia, etc.). Our firm has direct knowledge as it has been part of an international association for several years and has direct links to a vast network of professionals;
 5. Definition of contracts, timing, costs/benefits of the operation;
 6. Approval of the project by the client;
 7. Preparation of various documents to set up the chosen corporate structure;
 8. Exchange of correspondence with the foreign reference professional.

STUDIO PELLIZZER & PARTNERS