WHITE
Scriviamo insieme il nostro futuro.

IL RISCHIO D'IMPRESA È CONDIVISO!

White nasce nel 2004 per incontrare e selezionare opportunità di business nei mercati emergenti internazionali. L'esperienza professionale di chi opera in White è caratterizzata da un approccio prettamente imprenditoriale. Con questa attitudine insieme ai nostri partner possiamo ridurre risorse, tempi di attuazione e rischi puntando a massimizzare efficacia ed efficienza di un'attività rivolta e svolta all'estero.

White non presta un servizio finanziario, White è partner operativo ed attivo nella ricerca e sviluppo dell'opportunità di business selezionata.

LA MISSION

Dal 2007 La mission di White è favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane in mercati emergenti utilizzando la rete di CONTATTI e STRUTTURE presenti direttamente sul mercato prescelto ed attraverso un approccio innovativo e concreto. L'incontro tra le differenti necessità è il primo passo tangibile che permette ai nostri partner italiani e stranieri di conoscersi e favorire lo sviluppo di nuove attività d'impresa.

White opera con le PMI Italiane interessate a sviluppare il mercato estero senza aggravare la struttura interna con ingenti investimenti delocalizzati.

CHI SIAMO

DOVE E COME OPERIAMO
In Italia a Modena, attraverso un'associazione di imprenditori/professionisti/consulenti che hanno maturato formazione internazionale ed esperienze concrete direttamente sul mercato asiatico.

In India a Bangalore nello stato del Karnataka, dalla quale operiamo direttamente insieme a consulenti/imprenditori locali ed italiani.

LE NOSTRE SPECIFICITÀ
White conta una presenza stabile in Italia ed in India. Le nostre competenze interne sono nate da forte vocazione imprenditoriale del nostro management che, ha saputo raccogliere diverse opportunità del mercato trasformandole in successi concreti.

I NOSTRI CARATTERI DISTINTIVI
La conoscenza e le esperienze maturate in campo internazionale hanno formato la nostra mentalità a coniugare gli aspetti di professionalità e concretezza richiesti dal cliente.

SERVIZI STRATEGICI

Insieme di servizi ed attività che hanno come obiettivo la nascita di una prima strategia aziendale operativa di ingresso sui mercati asiatici.

• **Ricerche di mercato**
Analisi del mercato di riferimento, analisi del prodotto, analisi della concorrenza, analisi della domanda e dei segmenti di mercato, analisi dei fornitori.

• **Normativa**
Analisi del quadro normativo, costi doganali, risorse umane, costi trasporti, predisposizione di contratti ed accordi, incorporazione di JV, analisi fiscale.

Focus Group Discussion
Raccolta e condivisione di tutte le analisi effettuate con l'obiettivo di predisporre una strategia operativa.

Entry strategy formulation
Creazione di un business plan e piano operativo concreto ad-hoc, supporto alla ricerca di finanziamenti.

Implementazione e Supervisione
Affiancamento della PMI nella gestione della nuova area di business estera attraverso risorse dedicate (Temporary Export Manager e Temporary Office).

RETI DI VENDITA

Insieme di servizi alle PMI dedicati allo sviluppo e gestione di strategie commerciali nei mercati asiatici.

TEM
(Temporary Export Manager)
Manager dedicato allo specifico sviluppo ed implementazione della rete export in base alle esigenze del cliente. White è fornitore TEM riconosciuto dal MISE.

Progetti Personalizzati
Tutti i modelli di sviluppo proposti da White sono costruiti in base alle specifiche esigenze del cliente.

Campagne Web Marketing
White sviluppa e gestisce in piena autonomia campagne di marketing on-line utilizzando i sistemi informatici più efficaci nei mercati asiatici.

Bangalore Temporary Office
L'ufficio operativo e funzionale a Bangalore viene messo a disposizione per attività di gestione ordinaria, meeting point, controllo amministrativo e direzionale.

BUSINESS OPPORTUNITIES

Selezioniamo e proponiamo opportunità di business nei mercati emergenti internazionali caratterizzando la nostra attività da un approccio prettamente imprenditoriale.

Insieme alla nostra rete di contatti organizziamo con buona frequenza missioni in India e missioni incoming nel nostro paese.

White è associata a reti di imprese e professionisti presenti sul territorio nazionale.

White opera in diversi settori merceologici, tra questi: meccanica, oleodinamica, sistemi di idropulizia, macchine agricole, packaging, energie rinnovabili ed edilizia.

Fornitore Temporary Export Manager riconosciuto dal MISE

White è impresa per l'impresa.
White è partnership!

WHITE S.R.L.
Via Cavidole 38/A, Cavidole
Castelnuovo Rangone 41051 Modena, Italia

+39 059 537743
info@whitesrl.it www.whitesrl.it

Seguici su

P.IVA: 02195211202

white srl
BUSINESS CONNECTION