

# La ricerca di controparti all'estero

a cura di Rita Bonucchi

*Questo documento è di supporto a una presentazione verbale.  
I contenuti potrebbero non essere correttamente interpretati in assenza dei  
commenti di chi ne ha curato la stesura.*



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs License

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

# Rita Bonucchi



<http://bonucchieassociati.com/>



[@bonuck](https://twitter.com/bonuck)



<https://it.linkedin.com/in/bonucchi>



<http://www.scoop.it/t/internazionalizzazione>



<http://www.scoop.it/t/esportare-in-malesia>



[bonucchi@bonucchi.com](mailto:bonucchi@bonucchi.com)



<http://www.slideshare.net/bonukkiani>

La ricerca di controparti all'estero



- Consulente di marketing internazionale, creazione d'impresa e marketing territoriale, amministratore di Bonucchi e associati srl (Milano e Singapore) 2
- Cofounder Tiger Project Malaysia
- Coordinatore Tem Academy
- Consulente Marketing Internazionale Unioncamere Lombardia

# Il menu di oggi

- Introduzione all'internazionalizzazione delle PMI
  - Lo stato dell'arte in Italia
  - Strumenti e riferimenti
- La ricerca di controparti nell'internazionalizzazione
  - Il raccordo con il business plan e selezione delle aree di interesse
  - Strategie di distribuzione e identificazione del profilo
  - Vantaggi e svantaggi delle diverse scelte distributive e delle relative controparti
- Strumenti per costruire e validare liste di controparti
  - LinkedIn e gli altri social per la costruzione di liste e l'approfondimento dei profili
  - Database di origine italiana
  - Database internazionali
  - Come identificare database locali
    - » Un esempio: identificare gli importatori singaporeani di cosmetici a partire dall'obbligo di notifica al Ministero della Salute
  - La ricerca avanzata su Google: un caso
- Organizzare incontri BtoB
  - Comunicazione multiculturale
  - La gestione del follow up





**Internazionalizzazione  
delle PMI?**

# Lo stato dell'arte in Italia



Rilevato	Azione suggerita in azienda
<p>Difficoltà a distinguere il puro export (vendere all'estero) dall'internazionalizzazione (intesa come il non limitarsi al mercato domestico in tutti i processi e la disponibilità a investimenti all'estero)</p>	<p>Ricerca e confronto con buone pratiche, avvicinamento a una visione più strategica</p>
<p>Sottostima degli effetti dell'internazionalizzazione al di là della funzione commerciale</p>	<p>Redazione di un vero e proprio progetto di internazionalizzazione, comprendente una sezione di organizzazione</p>
<p><b>Scarsa conoscenza e gestione delle fonti di informazione sull'internazionalizzazione</b>, comprese quelle gratuite: le imprese faticano a orientarsi tra informazioni articolate per settore, territorio, area tematica.</p>	<p>Introduzione di sistemi di monitoraggio delle informazioni e <i>curation</i>, conservazione e condivisione degli strumenti di base,</p>



## Rilevato

**Mancato approvvigionamento costante di informazioni sui mercati:** le imprese delegano ai partner commerciali il completo presidio del territorio e, di conseguenza, dipendono troppo dalla visione di importatori e distributori

Appiattimento su poche alternative strategiche di internazionalizzazione: le imprese tendono a pensare prevalentemente alla vendita e a un partner commerciale locale

Mancanza di sistemi per la valutazione dell'attrattività dei territori

Sottostima delle problematiche di controllo di gestione e del ruolo della contabilità analitica nelle decisioni di internazionalizzazione

## Azione suggerita in azienda

Chiarimento sul ruolo dell'impresa nel territorio e classificazione del territorio, partecipazione a fiere, missioni, incontri b2b

Ricerca e confronto con buone pratiche, avvicinamento a una visione più strategica, aumento della conoscenza di alternative (a seconda dei settori) quali: collaborazione con soggetti in diversi punti della filiera, comarketing con operatori italiani già presenti sul territorio, contract, private label, collaborazione con prescrittori, etc

Introduzione di valutazioni di attrattività per settore con possibilità di personalizzazione (matrici multicriteriali parzialmente popolate di dati, da completare a cura delle imprese)

Introduzione o miglioramento della contabilità analitica



## Rilevato

## Azione suggerita in azienda

Banalizzazione delle strategie di marketing internazionale intorno a un **numero limitato di strumenti (come la partecipazione a fiere) e mancata integrazione con il digital marketing**

Stesura di un piano di marketing internazionale integrato nel business plan per l'internazionalizzazione, miglioramento della gestione del budget di marketing, aumento dell'utilizzo di materiali collaterali digitali

**Scarso utilizzo di strumenti di internazionalizzazione 2.0**

Inserimento nel piano di marketing internazionale di strumenti quali: monitoraggio della conversazione on line, utilizzo di directory e sistemi di matching internazionali, inserimento in portali verticali, Adwords geolocalizzati, ricerche distributori su LinkedIn

Scarsa conoscenza e utilizzo dei sistemi di tutela della proprietà intellettuale e dei costi connessi alla mancata tutela all'estero

Analisi della proprietà intellettuale da tutelare, ricerche sul comportamento dei concorrenti in questo ambito

Sottostima degli aspetti legali dell'internazionalizzazione e del ruolo del supporto legale all'estero

Analisi di contrattualistica, inquadramento di partner commerciali, adempimenti, cautele necessarie, differenze tra sistemi legali

**Sottostima dell'importanza dei contenuti (online e offline), della loro qualità quando tradotti e del loro ruolo nel SEO**

Utilizzo di specialisti, revisione dei contenuti, confronto con i contenuti dei concorrenti



# Marketing internazionale

Parte visibile

Ricerca  
distributori

MARKETING MIX  
(prodotto, prezzo,  
distribuzione,  
COMUNICAZIONE)

I PRESUPPOSTI  
(ricerca di mercato, analisi di settore,  
segmentazione)

# Strumenti e riferimenti



**Quali strategie?**



# Business plan per l'internazionalizzazione

- Informazioni
  - (servono a prendere) Decisioni
  - (che si concretizzano in) Azioni
  - (che necessitano di) Controllo
- 

# Schema completo

## ANALISI

- Chi siamo
- l'internazionalizzazione
- la ricerca e la definizione della priorità tra mercati

- Paese Strategico**
- Marketing
  - Ecofin
  - Piani tecnici
  - Organizzazione

- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse

## PIANIFICAZIONE

- In generale:**
- Marketing
  - Ecofin
  - Piani tecnici
  - Organizzazione

- Paese Strategico**
- Marketing
  - Ecofin
  - Organizzazione

- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse

## PROGRAMMAZIONE

- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse

- Paese Strategico**
- Marketing
  - Ecofin
  - Organizzazione

- Chi fa
- cosa
- entro quando
- con quali risorse

**CONTROLLO**

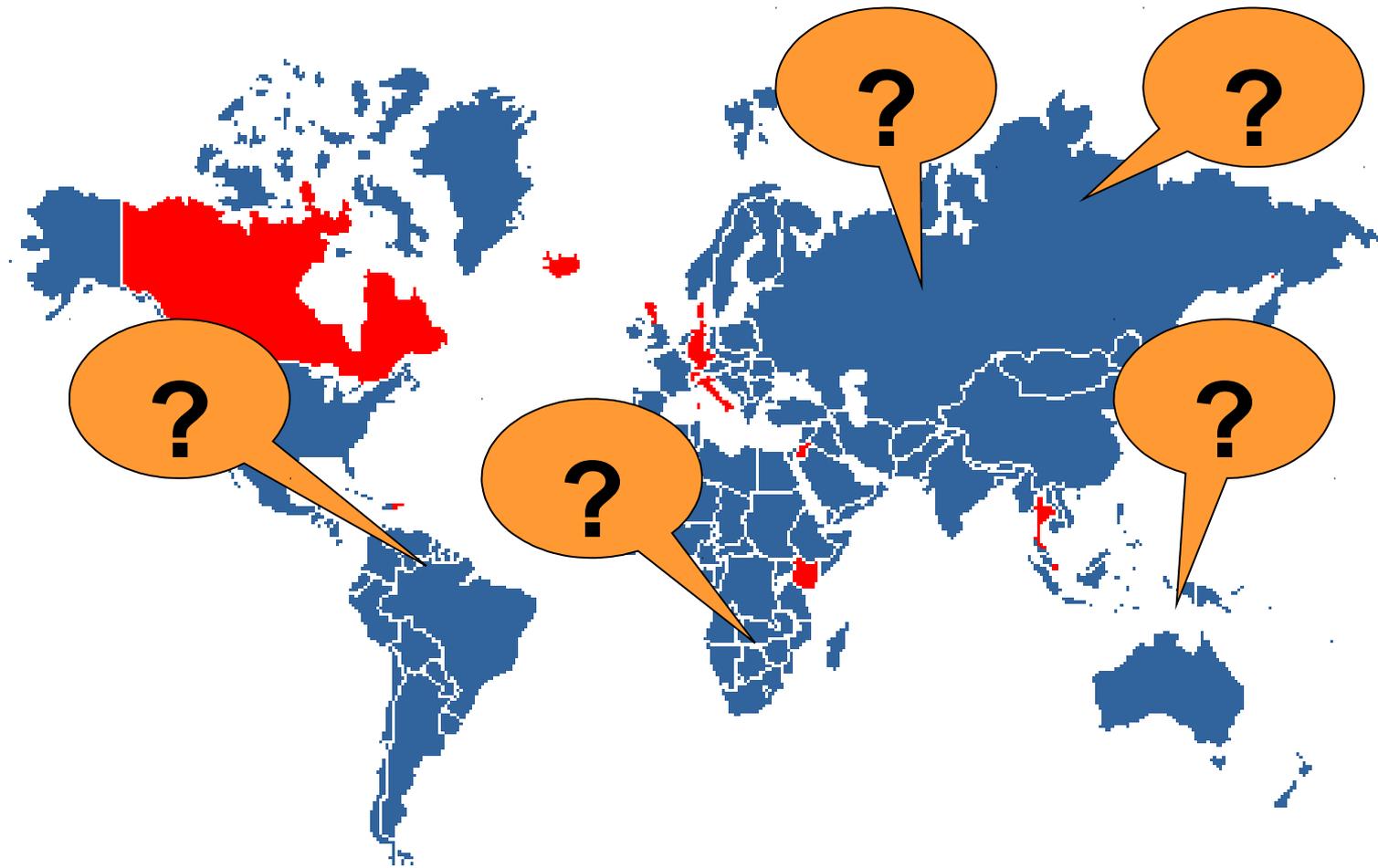
# Strategie di distribuzione e identificazione del profilo



# Approcci all'internazionalizzazione

- Etnocentrico
- Policentrico
- Global





# Fasi principali del processo di selezione dei mercati:

- revisione marketing sul mercato interno
- analisi opportunità/situazione all'estero
- creazione identikit-paese
- definizione delle priorità tra mercati
- stesura piani-paese





# La ricerca dei distributori



# La ricerca dei distributori

- È un distributore oppure...?
- I concorrenti che forme di distribuzione utilizzano con successo?
- Quali particolarità ha la nostra azienda?
- Ci sono esperienze pregresse?
- Ritratto del partner



# Politica di distribuzione

- Strategia distributiva
- Copertura
- Canali
- Punti vendita
- Rete vendita



# Internazionalizzazione



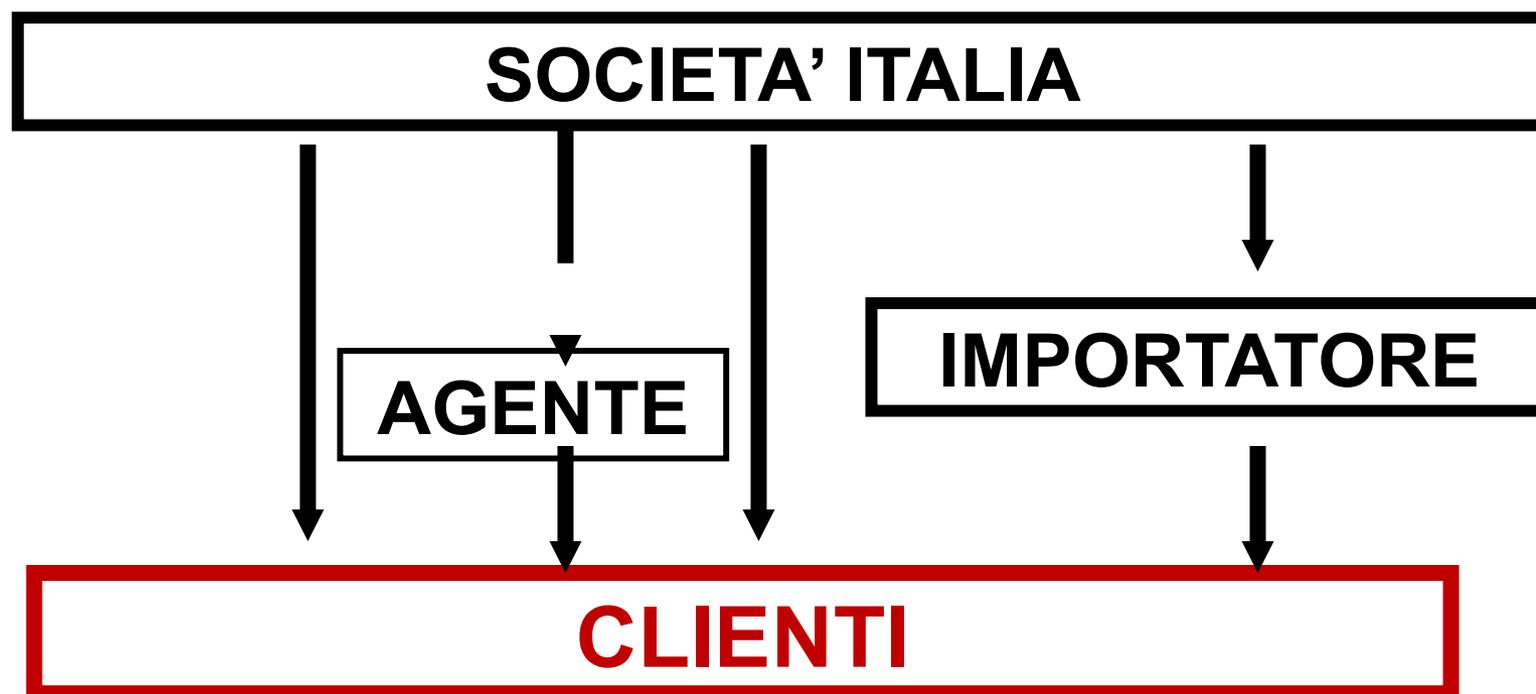
# Vantaggi e svantaggi

Le scelte distributive vanno valutate rispetto a criteri come:

- Strategicità
- Costi di impianto
- Flessibilità



# Schema di distribuzione



# Le opzioni di strategia di distribuzione

Una prima classificazione:

- Impegno diretto
- Rapporto stabile e regolato con un altro soggetto
- Impegno ridotto in termini di presenza e conoscenza/controllo del mercato



# Un esempio di classificazione

<b>PAESE "A", STRATEGICO</b>	<b>IMPEGNO FORTE E STABILE, A LUNGO TERMINE</b>	<b>Canale diretto</b>
<b>PAESE "B", POTENZIALE</b>	<b>RAPPORTO STABILE CON ALTRO SOGGETTO</b>	<b>Canale concertato</b>
<b>PAESE "C", TATTICO</b>	<b>IMPEGNO RIDOTTO</b>	<b>Canale indiretto</b>



# Forme di presenza sui mercati internazionali

- VENDITORE DIRETTO
- AGENTE DI VENDITA
- PIGGY BACK
- DISTRIBUTORE
- IMPORTATORE
- CONSORZIO
- ASSOCIAZIONE DI ESPORTATORI
- TRADING COMPANY
- JOINT VENTURE
- FRANCHISING
- TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIE
- PARTECIPAZIONE A GARE ED APPALTI



# Valigetta e aereo: è ancora questo il profilo delle risorse umane per l'internazionalizzazione?

- Temporary Export Manager (TEM)
- Local Export manager (LEM), Temporary Resident Export Manager (TREM)
- International Marketing Manager
- Manager di reti d'impresa
- Web Marketing Expert per l'internazionalizzazione



# Schema processo new business

Background paese (fiere, riviste, report, quaderno regolatorio)

Costruzione database

## Imbuto lungo

Telefonate per raccogliere prime informazioni e contatto competente



Email con presentazione



Telefonate per fissare incontro

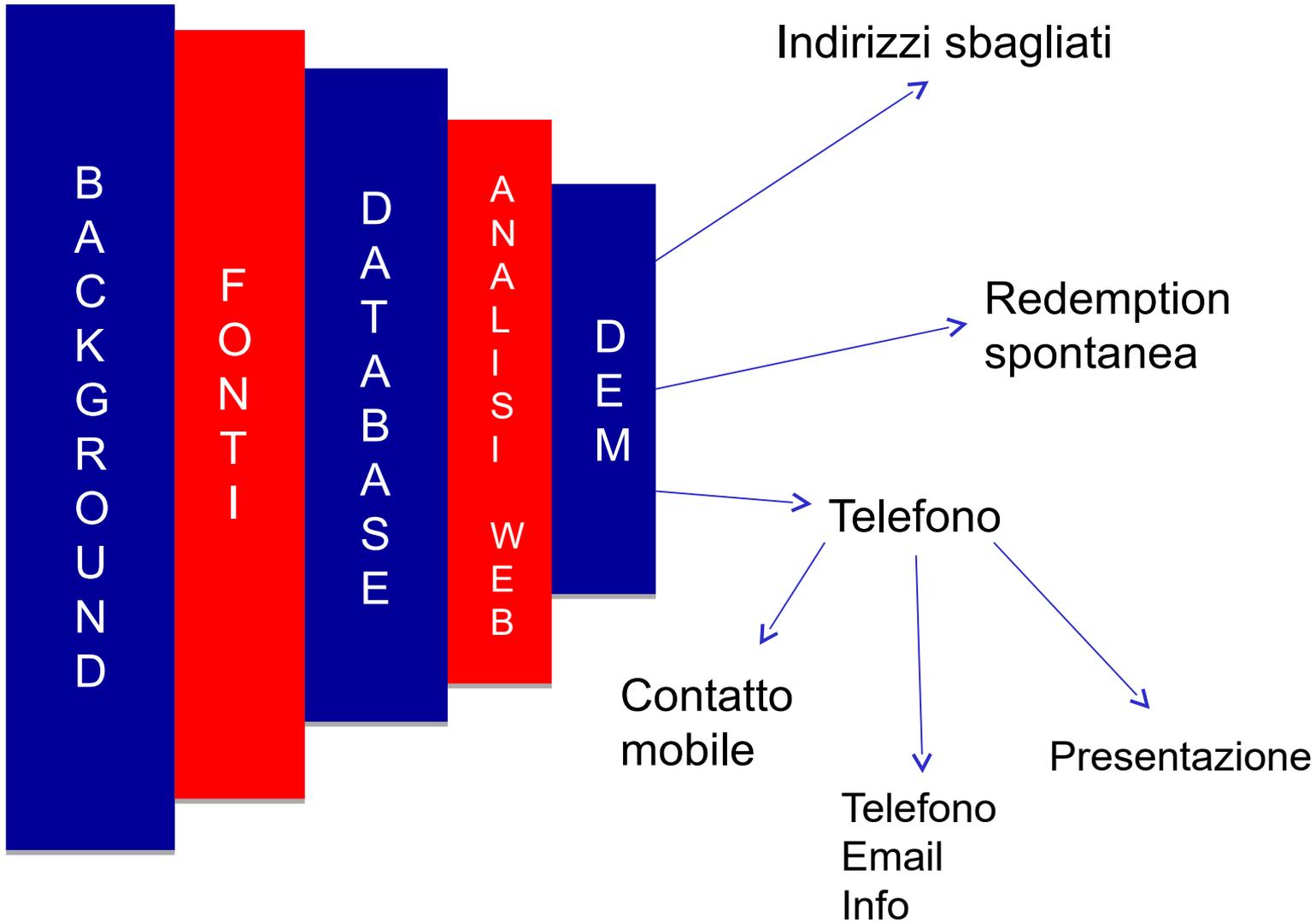
## Imbuto breve

Primo emailing di scrematura (meglio con Mailchimp\* per tenere le statistiche)



Recall su base dell'emailing per identificare contatto diretto + informazioni (marchi gestiti, canali, rete vendita, storicità) + richiedere appuntamento per presentazione

\* Controllare se viene filtrato dallo spam



**Consorzi**

**EEN +UE**

**Regioni**

**AICE**

**Confapi**

**Confartigianato...**

**Confindustria  
(territoriali e  
settoriali)**

**Unioncamere**

**Assocamerestero +  
Camere Miste**

**CCIAA + aziende  
speciali**

**SIMEST**

**SACE**

**ICE**

**MISE**

**MAE**

**Ecosistema  
dell'internazionalizzazione**

**Consulenti**

....

....

....

**Professionisti:**

- **Consulenti  
lavoro**

- **Commercialisti**
  - **Legali**

**Agenti  
Import/Export**

**Service provider  
(es. traduttori)**

**Banche**

# Identificare controparti all'estero: il ruolo dei social media

[http://www.newsmercati.com/Identificare\\_controparti\\_a\\_ll\\_estero\\_tramite\\_Linkedin](http://www.newsmercati.com/Identificare_controparti_a_ll_estero_tramite_Linkedin)



# Esempio di database

Bonucchi & Associati srl

## Ricerca avanzata per i distributori di aziende vitivinicole

Area di ricerca	Azienda distribuita	Distributore	Indirizzo	Cap	Città	Tel	Mail	Sito	Note
Belgio	Corte Gardoni (Valeggio sul Mincio)	La Cantiniera	Avenue du Marquis, 23	B-6220	Fleurus	+32 71 37 19 98	<a href="mailto:info@lacantina.be">info@lacantina.be</a>	<a href="http://www.lacantina.be/">http://www.lacantina.be/</a>	
Belgio	Corte Gardoni (Valeggio sul Mincio)	VINIVINS	Rue Plumier, 9	B-4000	Liège	+32 0 4 233 55 86	<a href="mailto:info@vinivins.be">info@vinivins.be</a>	<a href="http://www.vinivins.be/">http://www.vinivins.be/</a>	
Germania	Corte Gardoni (Valeggio sul Mincio)	VINISSIMO Weinhandelsgesellschaft mbH	Schubertstraße, 6	80336	München	+49 89 189 39 68-0	<a href="mailto:info@vinissimo.de">info@vinissimo.de</a>	<a href="http://www.vinissimo.de/">http://www.vinissimo.de/</a>	
Germania	Corte Gardoni (Valeggio sul Mincio)	K & U Gebrüder Kössler und Ulbricht GmbH & Co. KG	Nordostpark, 78	90411	Nürnberg	+49 911 52 51 53	<a href="mailto:info@weinhalle.de">info@weinhalle.de</a>	<a href="http://www.weinhalle.de/">http://www.weinhalle.de/</a>	
Germania	Corte Gardoni (Valeggio sul Mincio)	Il Ghiottone	Eintrachtstraße, 3	D-81541	München	+ 49 0 89 69 37 07 11	<a href="mailto:schranner@ilghiottone.de">schranner@ilghiottone.de</a>	<a href="http://www.ilghiottone.de/">http://www.ilghiottone.de/</a>	
Germania	Corte Gardoni (Valeggio sul Mincio)	Italienisches Weindepot	Alt Breinig, 165	52223	Stolberg	+49 (02402) 75 01 39	<a href="mailto:service@italweindepot.de">service@italweindepot.de</a>	<a href="http://www.italweindepot.de/">http://www.italweindepot.de/</a>	
Germania	Le Fraghe	Antonio Viani Importe GmbH	August-Spindler-Straße, 12	37079	Göttingen	+49 (0) 551-50551-0	<a href="mailto:info@viani.de">info@viani.de</a>	<a href="https://www.viani.de">https://www.viani.de</a>	Importatore: riforniscono negozi

Via Legnone, 79 20158 Milano MI tel. 02 29527990  
[staff@bonucchi.com](mailto:staff@bonucchi.com) [www.bonucchi.com](http://www.bonucchi.com)

1

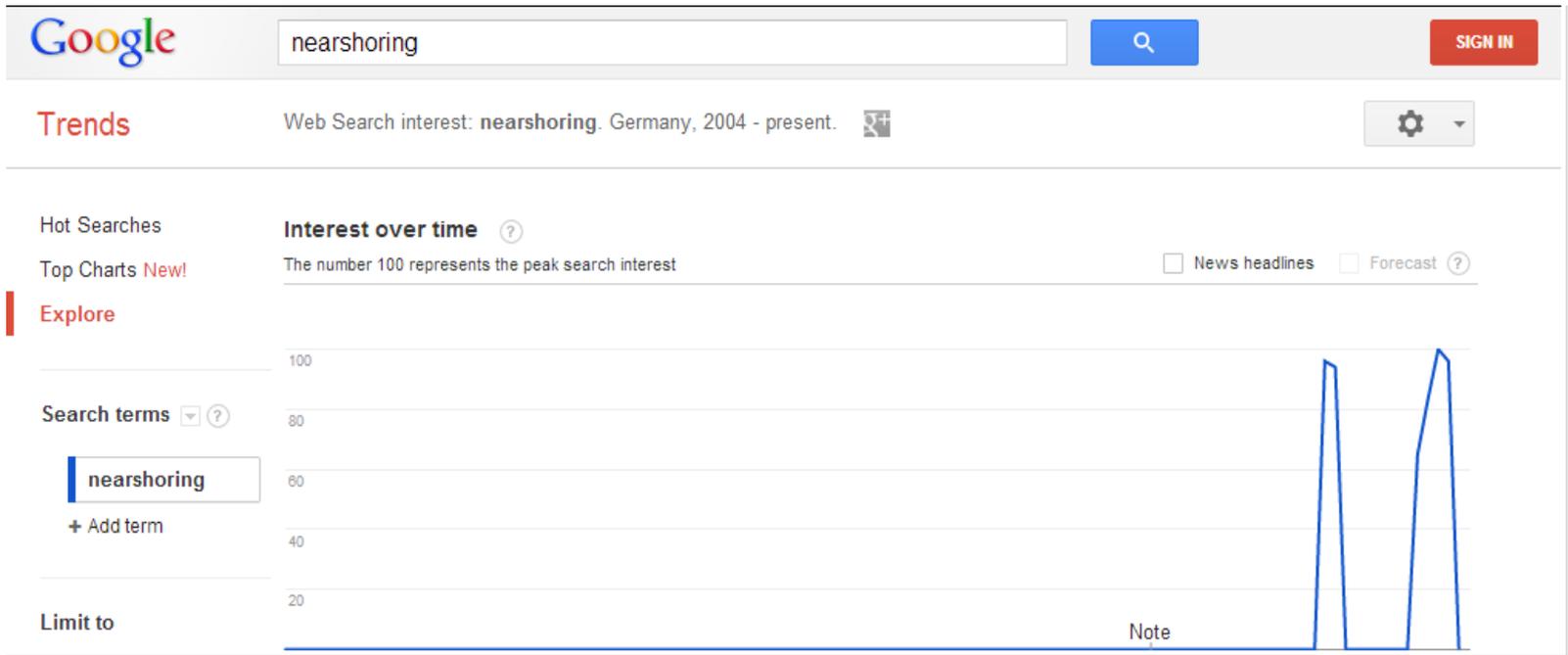


# Le fonti bibliografiche

- report, studi di settore e testi specialistici
- pronunce antitrust
- tesi di laurea
- pubblicazioni di associazioni di categoria
- riviste di settore
- stampa economica
- documenti e pubblicazioni provenienti da enti pubblici od organismi governativi
- documenti di provenienza aziendale
- repertori
- portali verticali, blog, conversazione on line

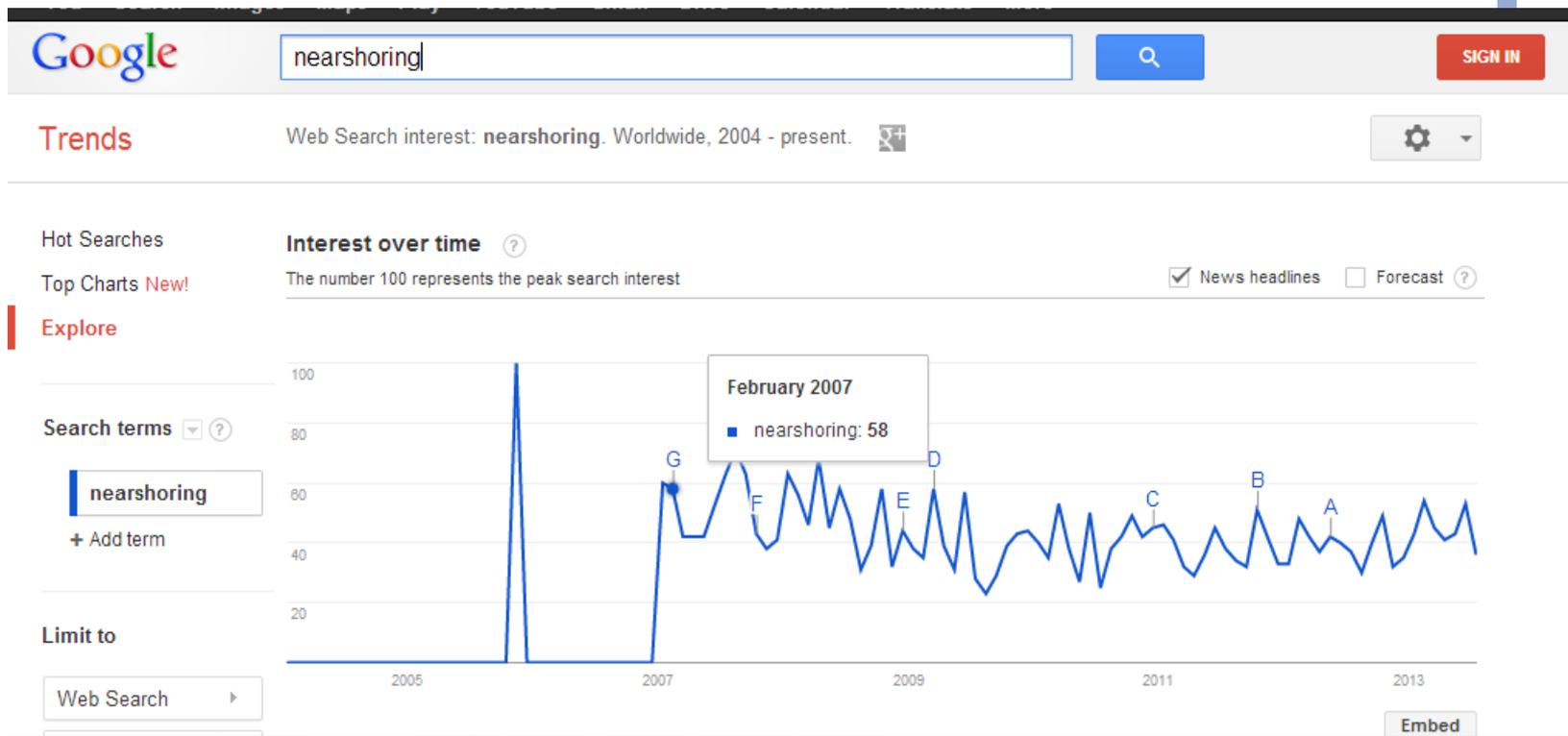


# Google Trend



# Google Trend

Questa è la tendenza nelle ricerche su Google rispetto alla parola “nearshoring” relativa alla Germania. La Germania è il paese da quale proviene la maggior parte delle ricerche a livello mondiale con questa parola.



# Esempio estrazione esportatori abituali

## Estrazione di nominativi di esportatori abituali

Regione	Paese di esportazione	Nome azienda	N. Mecc.	N. REA	Codice Fiscale	Forma giuridica	Mail
Lombardia	Germania	ALLEGRIINI S.P.A.	BG010059	BG-71993	00216360164	SPA	
Lombardia	Germania	SOLUNA ITALIA S.R.L.	BG025420	BG-248825	01928480167	SRL	
Lombardia	Germania	INTERBEAUTY S.P.A.	BG058405	BG-271348	02200260160	SPA	
Lombardia	Germania	ARTDECO COSMETICS ITALIA SRL	BS071081	BS-339982	01637770205	SRL	
Lombardia	Germania	CHEMEIA S.R.L.	MB029101	MB-1338236	02011540966	SRL	<a href="mailto:CHEMEIA@IOL.IT">CHEMEIA@IOL.IT</a>
Lombardia	Germania	BIOCHIM S.R.L.	MI002739	MI-484375	00720050152	SR	<a href="mailto:BIOCHIM@TELEMEDIA.IT">BIOCHIM@TELEMEDIA.IT</a>



# Esempio estrazione esportatori abituali

Ricerca imprese > risultati		trovati 4 elementi.
<b>SCALVINI FRATELLI DI SCALVINI FRANCESCO E BRUNO E C. S.N.C.</b>		
n. Mecc. <b>BS043353</b>		
<i>n. REA:</i> <b>BS-242395</b>	<i>Forma giuridica:</i> <b>SN</b>	
<i>Codice fiscale:</i> <b>01537780171</b>	<i>Indirizzo e-mail:</i>	
<b>SOCIETA' AGRICOLA RADAELLI STEFANO SOCIETA' SEMPLICE DI RADAELLI ANTONIO ERMINIO E GIUSEPPE</b>		
n. Mecc. <b>MB037799</b>		
<i>n. REA:</i> <b>MB-1514338</b>	<i>Forma giuridica:</i> <b>SE</b>	
<i>Codice fiscale:</i> <b>02639590963</b>	<i>Indirizzo e-mail:</i>	
<b>COOPERATIVA AGRICOLA SAN ROCCO SOCIETA' AGRICOLA COOPERATIVA PER ZIONI (BREVEAMENTE "COOPERATIVA SAN ROCCO S.C.A.P.A.)</b>		
n. Mecc. <b>MI155479</b>		
<i>n. REA:</i> <b>MI-916596</b>	<i>Forma giuridica:</i> <b>SC</b>	
<i>Codice fiscale:</i> <b>86000890151</b>	<i>Indirizzo e-mail:</i>	
<b>SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA SETTEFRATI</b>		
n. Mecc. <b>MN010362</b>		
<i>n. REA:</i> <b>MN-158813</b>	<i>Forma giuridica:</i> <b>SC</b>	
<i>Codice fiscale:</i> <b>01408230207</b>	<i>Indirizzo e-mail:</i> <b>UFFICIO@SETTEFRATI.IT</b>	



# Esempio strumento ricerca importatori



National Pharmaceutical Control Bureau  
Biro Pengawalan Farmaseutikal Kebangsaan

[Product Search](#) | [Licensed Manufacturer Search](#) | [Licensed Wholesalers Search](#) | [Licensed Importers Search](#)

## LIST OF REGISTERED / NOTIFIED PRODUCTS

DRUG CONTROL AUTHORITY, MINISTRY OF HEALTH MALAYSIA

This database is a cumulative list comprising of drugs registered with the Drug Control Authority since 1985 and cosmetics notified with the Director of Pharmaceutical Services. This list consists of registration number / notification number, product name, name of product registration holder / notification holder and name of manufacturer only.

### Search Instructions:

1. First, select the "Search By" from the drop-down menu below. The selections are searched by Product Name, Product Registration Number / Notification Number, Registration Holder / Notification Holder, Active Ingredient / Cosmetic Substance and Manufacturer. **By default, if you do not select the "Search By" the system will search your query based on Product Name.**
2. Enter the complete or a portion of the keyword of the criteria you are searching and click the "Search" button. (Eg. para, poll, ginseng, MAL2003 / NOT2003). For normal search criteria, please use the Search feature by clicking the button below.
3. For advance search criteria, please use the Advance Search feature by clicking the button below.

[Advance Search](#)

Starting from 1 January 2008, all cosmetic products are using Notification Number as a confirmation that product already meets the current local requirements. Details can be found under the Control of Cosmetic Products in Malaysia.

### Product Type:

- All Registered Product Other Than Cosmetics
- Cosmetic Products Only

Search By

[Search](#)

[www.quest3.bpfk.gov.my/](http://www.quest3.bpfk.gov.my/)



# Siti per le schede paese

- [www.nationmaster.com/index.php](http://www.nationmaster.com/index.php)
- [www.assindan.it](http://www.assindan.it)
- [www.unioncamere.it](http://www.unioncamere.it) ([Schede export](#))
- [www.worldpass.camcom.it/](http://www.worldpass.camcom.it/)
- [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it)
- [www.informest.it](http://www.informest.it)
- [www.italasia.it](http://www.italasia.it)
- [www.massmarket.it](http://www.massmarket.it)
- [Sistemamodaitalia - Studi e ricerche - Note congiunturali](#)



# Reperire le ricerche

- Identificare report di ricerca disponibili
- Acquistare in linea prodotti di ricerca o parti di essi
- Risultati di ricerche di mercato di enti nazionali ed internazionali
  - Istat ([www.coeweb.istat.it/](http://www.coeweb.istat.it/)), Eurisko, Eurispes, Censis, Doxa, ACNielsen, ecc.



# Siti per le schede paese

- [Factbook](#)
- Organismi internazionali
- Camere di commercio estere
- Associazioni Italia/...



# Reperire ricerche esistenti

- Grandi database a pagamento:
  - [www.cerved.com/](http://www.cerved.com/) (italiano)
  - [www.manta.com/](http://www.manta.com/)
  - [www.researchandmarkets.com/](http://www.researchandmarkets.com/)
  - [www.marketresearch.com/](http://www.marketresearch.com/)
  - [www.rncos.com/](http://www.rncos.com/)
  - [www.marketsmonitor.com/](http://www.marketsmonitor.com/)
  - [www.proquest.com/](http://www.proquest.com/)
  - [www.internationalbusinessstrategies.com](http://www.internationalbusinessstrategies.com)
  - [www.globaltrade.net/](http://www.globaltrade.net/)



# Ranking disponibili

- [Doing Business](#) - World Bank
- [Global Competitiveness report](#) - World Economic Forum
- [Global Information Technology report](#) - World Economic Forum
- [World Investment Report](#) - Unctad
- [World Trade Report](#) - Wto
- [Paying Taxes](#)
- [Academic Ranking of World Universities](#)
- [Index of economic freedom](#) - Heritage Foundation
- [Corruption Perceptions Index](#) - Transparency international
- [Report anticorruzione](#) - Oecd



# Fonti per i dati sull'Export

- [www.globe.cid.harvard.edu/](http://www.globe.cid.harvard.edu/)
- <http://atlas.media.mit.edu/en/>
- <https://comtrade.un.org>
- [www.coeweb.istat.it/](http://www.coeweb.istat.it/)



Indicazioni su come  
eseguire una ricerca  
avanzata su  
[www.wine-searcher.com](http://www.wine-searcher.com)  
e su [www.google.com](http://www.google.com)



Ricerca avanzata su  
[www.wine-searcher.com](http://www.wine-searcher.com)



# Ricerca per nome dell'azienda

The screenshot shows the wine-searcher website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'wine-searcher' and links for 'Find Stores', 'News', 'Regions', 'Grapes', and 'Critics'. A 'Pro Version' dropdown menu is also visible. The main banner features a vineyard scene with the text 'Find and price wines, beers & spirits across all online stores.' Below this is a search bar containing the text 'antichi poderi' and a blue search button with a magnifying glass icon. A green callout box points to the search bar with the text: 'Si possono effettuare ricerche utilizzando sia il nome dell'azienda sia il nome di un vino specifico'. Below the search bar, there are sections for 'Latest News' and 'Today's Reg' with corresponding images.

# Ricerca per nome del vino

wine-searcher Find Stores News Regions Grapes Critics Pro Version

Find and price wines, beers & spirits across all online stores.

cannonau del territorio di jerzu

Latest News

Today's Region

Today's Grape

Si possono effettuare ricerche utilizzando sia il nome dell'azienda sia il nome di un vino specifico

antichi poderi x Vintage

Merchant Location: Italy

Prices & Stores

antichi poderi

All 1929 NV 1943

Refine your Search

Closest Match

- Antichi Poderi Jerzu 'Chuerra' Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy
- Antichi Poderi Jerzu 'Josto Miglior' Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy
- Antichi Poderi Jerzu Bantu Cannonau di Sardegna, Sardinia, Italy
- Antichi Poderi Jerzu

Italy

2001 2005 2011 2013

2004 2011 2013

Buy Refine your Search Tasting Notes

Hide auctions Auctions only Show nearest store

Merchants selling this product	Item Description	Price	Unit
Nettari Etruschi Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	2004 Antichi Poderi Jerzu 'Josto Miglior' Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy	€ 22,50	Bottle
Carlo Lotti Winery Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	2004 Antichi Poderi Jerzu 'Josto Miglior' Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy	€ 22,50	Bottle
Carlo Lotti Winery Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	2001 Antichi Poderi Jerzu 'Radames' Ogliastra Rosso IGT, Sardinia, Italy	€ 28,00	Bottle

Advertisement  
catawiki

Si può affinare la ricerca scegliendo un mercato specifico, per vedere se in quello Stato c'è qualcuno che importa o commercia una determinata tipologia di vino

La ricerca può essere fatta su tutte le nazioni, sull'Europa, sul mondo del Web oppure su ogni singolo stato del mondo.



Inserendo nella ricerca come “Merchant Location” Italia, Antichi Poderi risulta essere venduto in tre diverse località.



Merchants selling this product	Item Description	Price (Notes)
<b>Nettari Etruschi</b> Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	<b>2004 Antichi Poderi Jerzu 'Josto Miglior'</b> Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy	€ 19.30 <sup>🔗</sup> Bottle
<b>Carlo Lotti Winery</b> Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	<b>2004 Antichi Poderi Jerzu 'Josto Miglior'</b> Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy	€ 22.50 <sup>🔗</sup> Bottle
<b>Carlo Lotti Winery</b> Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	<b>2001 Antichi Poderi Jerzu 'Radames' Ogliastra</b> Rosso IGT, Sardinia, Italy	€ 28.00 <sup>🔗</sup> Bottle

Cliccando su ogni risultato si accede alla pagina del venditore, dove si possono reperire tutti i dati.



**Carlo Lotti Winery**  
Retail 🛒.  
Wine retailer.  
<http://www.carlolotti.com> <sup>🔗</sup>  
★★★★★ 5 star Wine-Searcher rating

 Italy  
12 Via Roma, San Casciano In Val Di Pesa 50026, Florence  
Tel: +39 (0)5 582 0279 Fax: +39 (0)5 582 0279

 **Shipping & Delivery**  
World-wide delivery 🌐  
Delivery charges apply.



# Risultati per la ricerca in tutto il mondo con “Antichi Poderi”

Closest Matches

- Antichi Poderi Jerzu 'Chuerra' Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy
- Antichi Poderi Jerzu 'Josto Miglior' Cannonau di Sardegna Riserva, Sardinia, Italy
- Antichi Poderi Jerzu Bantu Cannonau di Sardegna, Sardinia, Italy
- Antichi Poderi Jerzu Cannonau di Sardegna, Sardinia, Italy
- S. Osvaldo 'Antichi Poderi' Refosco dal Peduncolo Rosso Lison-

Where to Buy [Refine your Search](#) [Tasting Notes](#)

Options: [Show all](#) [Hide auctions](#) [Auctions only](#) [Show nearest store](#) Currency: EUR

Merchants selling this product	Item Description	Price (Notes)
Heights Chateau USA (NY): Brooklyn. 17% discount on a whole case, 15% discount on a mixed case. Price excludes sales tax.	2012 Antichi Poderi Jerzu Cannonau di Sardegna, Sardinia, Italy	€ 11.64 Bottle
GP Brands UK: London. Minimum order of 60 GBP. Discount: 1 Mar we are changing our name to GP Brands. Price excludes sales tax.	2012 Antichi Poderi Jerzu Bantu Cannonau di Sardegna, Sardinia, Italy	€ 12.27 Bottle
GP Brands UK: London. Minimum order of 60 GBP. Discount: 1 Mar we are changing our name to GP Brands. Price excludes sales tax.	2011 di Sardegna, Sardinia, Italy	€ 15.48 Bottle
Nettari Etruschi Italy: Florence [Firenze]. Price includes sales tax.	2004 Cannonau di Sardegna, Sardinia, Italy	€ 19.30 Bottle

Sulla destra viene indicato il prezzo a cui viene venduta una bottiglia di vino presso il negozio/e-commerce dell'azienda

# Ricerca dei negozi di vino

Home > Wine Stores

Top countries:

- USA >
- UK >
- France >
- Canada >
- Germany >
- Hong Kong >

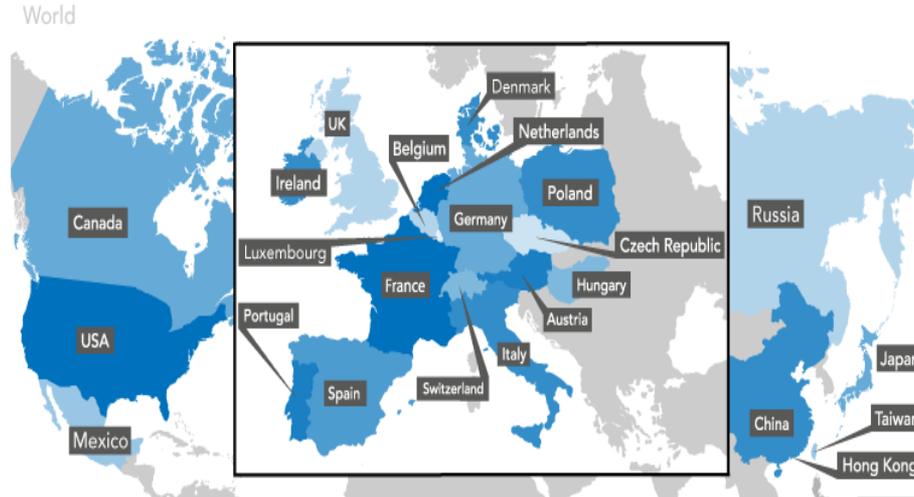
## Wine Stores

Use the maps and search box below, or the links (left) to navigate around the world's wine merchants. Today we have 61,809 listed.



All countries:

- Andorra >
- Angola >
- Argentina >
- Armenia >
- Australia >
- Austria >
- Azerbaijan >
- Barbados >
- Belgium >



È possibile effettuare anche la ricerca di tutti i negozi che trattano vino e distillati nel mondo, scegliendo una regione specifica apparirà l'elenco delle aziende.

Select by business  
type

Auction &gt;

Broking &gt;

Retail &gt;

Wholesale &gt;

Winery &gt;

## British Wine Stores

Wine-Searcher currently lists **3447 British Wine Stores**. Browse by business type on the left or click on a *British Wine Store* name for contact information, services offered and more details.

**Note.** Merchants are displayed alphabetically with; sponsors first, active lists second, others third.

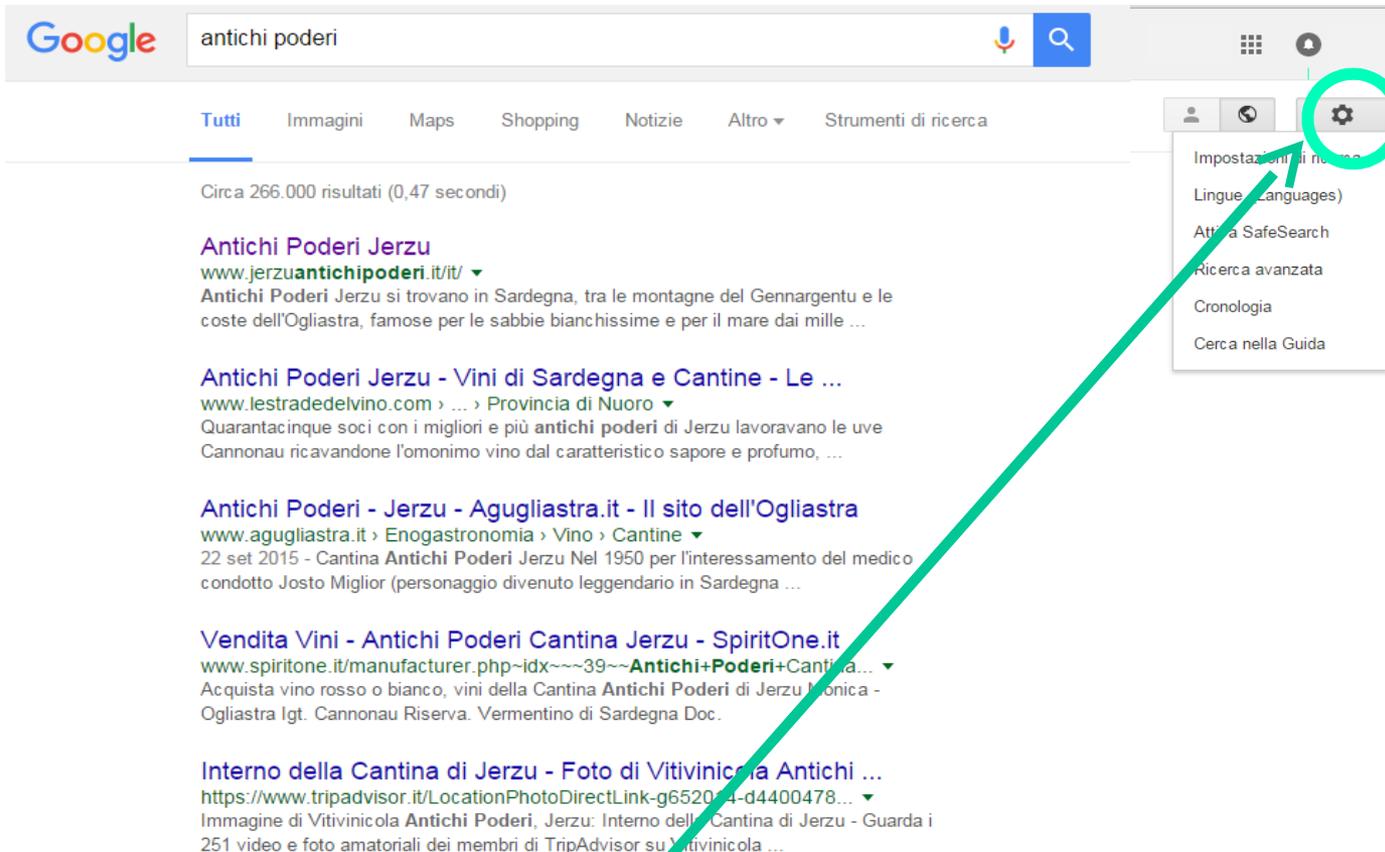
Name	Type	Wines	Address (UK)	Web
<a href="#">AG Wines</a>	Retail	Wines:1187 ★★★★★	9b Denbigh Road, London W13 8QA	Secure-Orders
<a href="#">Alday Vintners</a>	Broking Wholesale	Wines:1791 ★★★★★	Station Court, Station Road, Great Shelford, Cambridgeshire CB22 5NE	Price-List
<a href="#">Amphora Secret Cellar</a>	Retail Wholesale	Wines:13 ★★★★★	Lower Ground Floor, 5 Fitzroy Square, London W1T 5HH	Price-List
<a href="#">Ancient &amp; Modern Wines</a>	Retail	Wines:491 ★★★★★	New Cotmarsh Farmhouse, Cotmarsh, Broad Town, Wiltshire SN4 7RA	Price-List
<a href="#">Armit Wines</a>	Broking	Wines:386 ★★★★★	5 Royalty Studios, 105 Lancaster Road, London W11 1QF	Secure-Orders
<a href="#">Asset Wines</a>	Retail Broking	Wines:207 ★★★★★	6-7 Royal Opera Arcade, London SW1Y 4UY	

La Ricerca si può ulteriormente affinare scegliendo di selezionare solo una determinata categoria tra:

- Vendite all'asta
- Intermediari
- Vendite al dettaglio
- Vendite all'ingrosso
- Aziende vinicole

Ricerca avanzata su  
[www.google.it](http://www.google.it)





Su Google oltre a eseguire la classica ricerca è possibile anche fare una ricerca avanzata, per accedere a questo ulteriore servizio si deve cliccare sull'ingranaggio posto in alto a destra della pagina di Google e selezionare "Ricerca avanzata".



## Ricerca avanzata

Trova pagine web che  
contengono...

tutte queste parole:

questa esatta parola o frase:

una qualunque di queste  
parole:

nessuna di queste parole:

numeri da:

a

La “Ricerca avanzata” dà la possibilità di inserire dei filtri di ricerca più approfonditi, come la ricerca di specifiche parole, oppure di escludere dai risultati che Google propone testi che abbiano all’interno determinate frasi o parole.



Poi limita i risultati per...

lingua:

tutte le lingue

area geografica:

tutti i Paesi

ultimo aggiornamento:

in qualsiasi data

sito o dominio:

termini che compaiono:

in un punto qualsiasi della pagina

SafeSearch:

Mostra i risultati più pertinenti

tipo di file:

qualsiasi formato

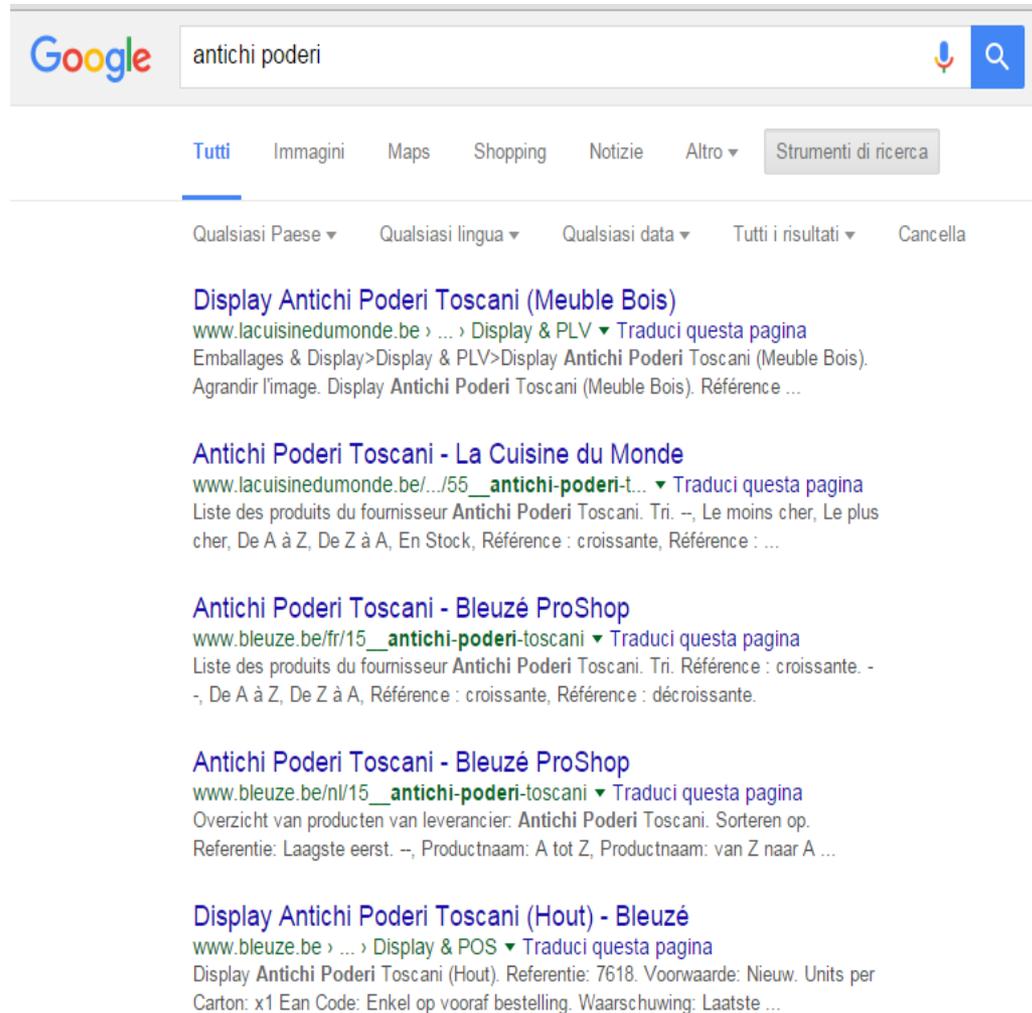
diritti di utilizzo:

risultati non filtrati in base alla licenza

Ricerca avanzata

Un'altra opzione molto importante è che dà la possibilità di estrarre come risultati solo quelli in base a una specifica area geografica, così facendo si possono avere i risultati solo per lo Stato selezionato e ciò rende molto più facile la profilazione e la creazione di database.

Inserendo nella ricerca avanzata, “Antichi Poderi” nell’area *Trova pagine web che contengono tutte queste parole* e selezionando come area geografica, per esempio, il Belgio; questa è la pagina dei risultati di Google che appare:



The screenshot shows a Google search interface with the query 'antichi poderi'. The search results are filtered by location to Belgium. The first result is 'Display Antichi Poderi Toscani (Meuble Bois)' from www.lacuisinedumonde.be. The second result is 'Antichi Poderi Toscani - La Cuisine du Monde' from the same website. The third result is 'Antichi Poderi Toscani - Bleuzé ProShop' from www.bleuze.be/fr/15\_\_antichi-poderi-toscani. The fourth result is another 'Antichi Poderi Toscani - Bleuzé ProShop' from www.bleuze.be/nl/15\_\_antichi-poderi-toscani. The fifth result is 'Display Antichi Poderi Toscani (Hout) - Bleuzé' from www.bleuze.be. Each result includes a title, URL, and a brief description of the product listing.



# Culture

## eats strategy for breakfast

Peter Drucker



INVIA

TAG

casi aziendali »

finanziamenti »

opportunità di export »

partnership ed eventi »

strategie di internazionalizzazione »

temporary export manager »

Scarica i nostri  
E-Book gratuiti

Per le Aziende

Scarica Gratis  
Chi è il TEM

## Prossimi eventi

Come trovare clienti all'estero con D&B Hoovers  
del 08/10/2018 di Tem Italia

« torna all'elenco



in

Quando devi **trovare nuovi clienti** o controparti di qualunque genere **all'estero**, internet ti viene in aiuto.

Sul web possiamo utilizzare diversi strumenti e database per raggiungere il nostro scopo, D&B Hoovers è uno dei più completi.

Abbiamo avuto D&B Hoovers in prova per un mese e queste sono le nostre impressioni.

Anzitutto cos'è D&B Hoovers?

D&B Hoovers è un **database di informazioni commerciali** contenente i dati di oltre **120 milioni di aziende nel mondo**. Vedremo tra poco quale genere di dati e informazioni contiene.

<https://www.temitalia.it/blog/prossimi-eventi/come-trovare-clienti-all-estero-con-d&b-hoovers-43.html>

# La ricerca di controparti all'estero

a cura di Rita Bonucchi

*Questo documento è di supporto a una presentazione verbale.  
I contenuti potrebbero non essere correttamente interpretati in assenza dei  
commenti di chi ne ha curato la stesura.*



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs License

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>