



COME ACCEDERE AL MERCATO USA

Il mercato statunitense è il maggiore mercato del mondo libero, con circa 18 trilioni di dollari di spesa per consumi, circa 68 mila dollari come media del reddito familiare annuale e con 32 milioni di imprese. Gli USA offrono una grande opportunità per prodotti e servizi unici e diversificati, quando adattati al compratore multietnico, sociale e culturale degli Stati Uniti. Per accedere al mercato statunitense è necessaria l'assistenza di un professionista conoscitore del consumatore, che consigli appropriatamente l'azienda interessata a come espandersi negli USA. L'accesso al mercato statunitense è studiato prima di iniziare l'attività attraverso sei ricerche fondamentali:

Ricerche di mercato – Adattamento e certificazioni del prodotto (se necessario) – Valutazione e identificazione del consumatore – Valutazioni legali ed assicurative – Strumenti di marketing e di vendita adeguati (incluso un sito web statunitense)

Le aziende alle quali interessa entrare nel mercato degli Stati Uniti d'America devono seguire di solito i seguenti metodi:

- *Esportazione*
- *Licenze di produzione, di vendita o di marchio*
- *Franchising (collaborazione guidata industriale)*
- *Operazioni di vendita negli USA*
- *Produzione USA*
- *Distribuzione negli USA*
- *Joint venture (impresa comune)*
- *Succursale USA*
- *Fusioni e acquisizioni*

Queste strategie per essere vantaggiose devono essere valutate e seguite da esperti operativi e di marketing, conoscitori del mercato USA.

Per le aziende digitali è necessario considerare le seguenti strategie come opzioni di ingresso:

- *Operazioni estere dirette dall'Italia*
- *Marketing e vendite dirette dall'Italia*
- *Distribuzione diretta dall'Italia*
- *Centro assistenza clienti con sede negli USA*
- *Attività personalizzate guidate da siti Web USA*