

MANUALE OPERATIVO

**Come una micro o PMI manifatturiera italiana
che opera B2B può vendere in Spagna
con una struttura leggera**

Edizione pratica – NAIKEGROUP



www.naike.eu

A chi è rivolto e cosa risolve

Questo manuale pratico è per:

- micro e PMI **manifatturiere italiane B2B**
- produttori **su misura, a disegno, personalizzati**
- aziende senza struttura export interna
- imprenditori che vogliono **aprire il mercato in Spagna in modo concreto**

Serve a:

- ✓ evitare errori iniziali
- ✓ scegliere il modello giusto
- ✓ capire **quando serve presenza operativa**
- ✓ ridurre tempo e costi di avvio

Non è teoria. È una sequenza di decisioni operative.

Perché la Spagna

Per una PMI italiana, la Spagna è:

- mercato UE (nessuna dogana)
- industria manifatturiera diffusa
- forte domanda B2B, specialmente del Made in Italy su misura
- lingua unica per accesso LATAM

Vantaggi chiave:

- ✓ prossimità geografica
- ✓ fuso orario identico
- ✓ affinità culturale
- ✓ costi di presidio ridotti

Errore comune

Pensare che la Spagna funzioni come l'Italia.

 Commercialmente **non è così**.

Scegliere il modello di ingresso

Modelli tipici (pro e contro)

Agente commerciale

- ✓ rapido e costo in base ai risultati
- ✓ contatto diretto con il cliente /mercato
- ✓ flessibile / agile / risposte veloci
- ✗ spesso non esclusivo / poco gestibile
- ✗ non copre tutto il territorio
- ✗ non idoneo per aprire un mercato da “0”

Distributore

- ✓ struttura pronta
- ✓ ottimizzazione logistica
- ✓ possibilità di magazzino locale
- ✗ margini ridotti, poco controllo
- ✗ si perde il contatto con il cliente finale
- ✗ concentrazione del rischio finanziario e commerciale

Vendita diretta dall’Italia

- ✓ costi iniziali ridotti
- ✓ gestione diretta del cliente
- ✓ decisioni più rapide e coordinate
- ✗ difficile scalare
- ✗ presenza limitata nel mercato spagnolo
- ✗ poca fidelizzazione della clientela spagnola

Presenza operativa leggera (consigliata)

- ✓ continuità e immagine seria verso il mercato
- ✓ controllo, gestione ed interpretazione delle richieste
- ✓ costo accessibile per qualsiasi impresa
- ✓ comunicazione fluida in italiano
- ✓ totalmente scalabile

 Per microimpresa la **presenza operativa leggera** è spesso la soluzione migliore.

Offerta vendibile per il B2B su misura

Il cliente spagnolo vuole capire **subito**:

- ✓ cosa produci
- ✓ grado di personalizzazione
- ✓ tempi reali
- ✓ affidabilità

Prepara sempre:

- descrizione chiara delle **capacità produttive**
- esempi / referenze di lavori su misura
- materiali, tolleranze, MOQ
- schema rapido di preventivazione
- tutta la documentazione in lingua spagnola

Errore comune

“Facciamo di tutto”.

 Meglio **poche cose chiare**.

Dove trovare i primi clienti

Canali realistici B2B:

- OEM
- integratori
- distributori tecnici
- manutentori industriali
- filiere settoriali

Metodo efficace:

- 1 elaborare profilo cliente ideale
- 2 acquisire database specifico (lista qualificata di max 50 item)
- 3 contatto di screening + follow-up + visita

 Una **presenza operativa locale minimizza la 1^a obiezione del cliente.** **Non siete in Spagna?**

Come funziona la vendita industriale in Spagna

Regole non scritte:

- ✓ risposta rapida
- ✓ necessità di follow-up costante
- ✓ relazione diretta e fluida
- ✓ chiarezza su tempi e prezzi
- ✓ non fare perdere tempo al cliente con mille domande
- ✓ prima offerta attrattiva per non essere bannati subito come “cari”

Errori tipici

- Offerta iniziale alta pensando di trattare (già sei fuori...)
- promettere troppo (se ti va bene fai solo la prima vendita)
- chiedere il target price (il cliente pensa che non sai calcolare i costi nella tua azienda)
- inviare documentazione in Italiano o inglese (il tempo del cliente è prezioso come il tuo)

 Serve **coordinamento operativo de indicazioni specifiche su come agire.**

Aspetti pratici essenziali

Essendo UE:

- operazioni intra-UE
- verifica che la partita IVA cliente (NIF) sia ATTIVA attraverso il sistema VIES
- documenti di trasporto corretti

⚠ Attenzione a:

- zone speciali (Canarie / Ceuta / Melilla)
- Incoterms errati
- affidabilità dei clienti (richiedere informazioni o assicurare il credito in caso di dubbi)

👉 Quando crescono i volumi, **serve struttura**.



Spagna come porta per l'America Latina

Molte PMI usano la Spagna come:

- hub linguistico
- base commerciale
- coordinamento LATAM
- accordi bilaterali
- collegamenti diretti

Vantaggi:

- ✓ una lingua
- ✓ reti esistenti
- ✓ gestione centralizzata

⚠ Senza presidio resta teorico.

👉 Serve **presenza operativa stabile**.

Presenza operativa in Spagna per micro e piccole imprese

I **servizi operativi di NAIKEGROUP S.L.** sono pensati per micro imprese o piccole imprese **manifatturiere italiane che operano B2B** (specialmente per chi produce **su misura o a disegno**), che necessitano di una **presenza concreta in Spagna** senza creare una struttura locale.

Sono servizi:

- ✓ operativi, non consulenziali
- ✓ standardizzati e attivabili rapidamente
- ✓ orientati alla **presenza e continuità**, non allo sviluppo commerciale attivo

⚠ Non è prevista attività commerciale proattiva.

Presenza operativa essenziale — Piano BASE

Presidio minimo in Spagna per garantire **indirizzo operativo, ricezione documenti e continuità formale**.

Presenza con gestione telefonica — Piano PHONE

Presidio operativo con **numero spagnolo e gestione passiva delle chiamate in entrata** a nome dell'azienda.

Presenza con gestione strutturata contatti — Piano PRO

Presidio operativo avanzato con **filtro delle richieste**, gestione email dedicata e supporti operativi aggiuntivi.

Quando questi servizi hanno senso

- ✓ micro e PMI manifatturiere B2B
- ✓ primo ingresso in Spagna
- ✓ necessità di presenza senza filiale
- ✓ prodotti tecnici, su misura o personalizzati

👉 Se queste condizioni non sono presenti, **non è il servizio giusto**.

CHECKLIST — Quando ha senso contattare NAIKEGROUP (e quando no)

Contatta NAIKEGROUP S.L. se:

- ☐ sei una **micro / PMI manifatturiera B2B Made in Italy** (anche con “su misura / a disegno”)
- ☐ vuoi **aprire il mercato o far crescere le vendite in Spagna** con continuità (non “una prova”)
- ☐ ti serve una **presenza operativa reale**: referente locale, coordinamento, follow-up, gestione
- ☐ vuoi valutare / gestire **agenti, distributori, partner o clienti** con un filtro serio
- ☐ vuoi essere presente in Spagna **senza aprire una filiale** con un modello “light” operativo
- ☐ hai bisogno di supporto su **governance** di una società estera (gestione reale, non solo forma)
- ☐ vuoi usare la Spagna come **hub per LatAm** (prima Spagna, poi estensione)

NON contattarci se:

- ☐ cerchi solo “qualche contatto”, informazioni o consulenza gratuita
- ☐ cerchi una agenzia commerciale solo a costo variabile per aprire un mercato da “0”
- ☐ vuoi un’azione commerciale **una tantum** senza follow-up
- ☐ sei **B2C / e-commerce / retail** (non manifatturiero B2B)
- ☐ non sei il titolare dell’azienda

NAIKEGROUP SL

Servizi in Spagna per microimprese e PMI
manifatturiere italiane che operano B2B



www.naike.eu



(+34) 679 244 660



(+34) 679 244 660



www.naike.eu/contatto