



**AREA**CONSULTING  
& PARTNERS

# AREA CONSULTING & PARTNERS



Siamo una società attenta e dinamica orientata all'attività di marketing, allo **sviluppo commerciale** nazionale ed internazionale e alla razionalizzazione delle risorse e dei costi aziendali.

L'interpretazione delle esigenze dei nostri clienti, l'attitudine alla creatività, alla flessibilità e la focalizzazione sull'obiettivo hanno permesso di metterci in evidenza sul mercato italiano ed internazionale.

Attivi in Italia e all'estero eroghiamo i nostri servizi attraverso un team di professionisti e managers altamente qualificati, **pragmatici** ed estremamente motivati.

E' da sempre nostro interesse valutare qualsiasi forma di **partnership**, partecipazione a progetti imprenditoriali e costituzioni di NewCo senza preclusioni di settori e di aree geografiche.





# MISSION

La nostra **mission** è quella di sviluppare e potenziare il vostro business.

Aumentare la redditività delle aziende, proporre strumenti per incrementare gli affari, **sviluppare sinergie** e razionalizzare i costi e le risorse aziendali è il nostro obiettivo.

**A.RE.A. Consulting** è il partner ideale per tutti coloro che intendono generare sviluppo della propria organizzazione per competere nel mercato moderno sempre più globalizzato.

Ai nostri clienti assicuriamo i **migliori piani commerciali** e le migliori strategie industriali e gestionali individuando percorsi innovativi, conciliando dinamicità, **professionalità** e concretezza.



# AREA COMMERCIALE

Creazione, sviluppo e gestione della rete commerciale:

- Ricerca e selezione di commerciali
- Supporto alla rete commerciale mediante attività di marketing e di telemarketing *FOCUS 1*
- Corsi di prese di appuntamenti e di comunicazione telefonica
- Implementazione delle strategie commerciali e industriali
- Ricerca clienti
- Ricerca collaborazioni commerciali in Italia e all'estero (procacciatori di affari, partners e joint-ventures)
- Internazionalizzazioni (sviluppo di nuovi mercati e delocalizzazioni di unità produttive all'estero) *FOCUS 2*
- Acquisto, cessioni e terziazioni di rami d'azienda
- Sinergie
- Diversificazione di attività

Zone di intervento:

EUROPA OCCIDENTALE, EST EUROPA,  
CINA, INDIA, AMERICA LATINA

COME  
SVILUPPARE  
IL VOSTRO  
BUSINESS







## CALL CENTER

### focus 1

Il telemarketing è il metodo più rapido ed efficace per far conoscere la propria azienda, i propri prodotti e i propri servizi.

**AREA CALL**, divisione operativa di **AREA-CONSULTING**, esegue:

- Prese di appuntamento per la rete commerciale
- Ricerche di mercato
- Sondaggi
- Teleselling
- Gestione numero verde
- Corsi di telemarketing e di comunicazione telefonica

**AREA CALL** si rivolge alle piccole e medie imprese che intendono gestire in outsourcing queste funzioni operative per una maggiore razionalizzazione dei costi.

Contattare potenziali nuovi clienti per promuovere nuove offerte su prodotti e servizi, gestire le agende dei propri commerciali, effettuare campagne di fidelizzazione dei propri clienti sono tra le principali attività di **AREA CALL**.

SUPPORTO ALLA RETE  
COMMERCIALE  
MEDIANTE ATTIVITÀ  
DI MARKETING E  
TELEMARKETING



## NUOVI MERCATI

### focus 2

Internazionalizzarsi oggi permette di cogliere nuove opportunità di crescita nel mercato globale.

**Orientamento allo sviluppo commerciale estero:**

- Ricerca clienti
- Ricerca distributori
- Ricerca partner commerciali
- Import – Export

**Orientamento alla riduzione dei costi (delocalizzazione di unità produttive all'estero):**

- Analisi di fattibilità
- Ricerca sul territorio di terreni e capannoni in affitto o in vendita
- Ristrutturazioni industriali
- Direzione lavori
- Assistenza durante le missioni
- Costituzione di società
- Contabilità e fiscalità
- Consulenze del lavoro
- Ricerca e selezione del personale
- Gestione amministrativa del personale
- Direzione manageriale




Prima e...  
dopo.



SVILUPPO DI NUOVI  
MERCATI E  
DELOCALIZZAZIONI  
DI UNITÀ PRODUTTIVE  
ALL'ESTERO



# AREA CONSULENZE



La diversificazione delle nostre attività ci consente di intervenire su molte aree del controllo di gestione delle aziende. Nella maggior parte dei casi siamo in grado di ottenere sensibili **ottimizzazioni** nella fornitura di un prodotto o di un servizio.

Entrare in un gruppo di acquisto consente di ottenere maggiore potere contrattuale e beneficiare di servizi maggiori a costi inferiori.

Per molte voci di costo è possibile eseguire un **check-up gratuito** per misurare il rapporto qualità/prezzo del prodotto o del servizio acquistato identificando eventuali aree ottimizzabili.

Principali voci di costo misurabili:

- Materie prime
- Energia
- Forza lavoro **FOCUS 3**
- Coperture assicurative **FOCUS 3**
- Sicurezza e prevenzione luoghi di lavoro **FOCUS 3**
- Consulenze del lavoro
- Consulenze legali
- Consulenze contabili e tributarie

COME  
RAZIONALIZZARE  
LE RISORSE ED  
OTTIMIZZARE  
I COSTI  
AZIENDALI





### focus 3

## FLESSIBILITA' DELLA FORZA LAVORO

- Gestione del personale (Agenzie per il lavoro, cooperative, ricerca e selezione del personale)
- Consulenza del lavoro
- Consulenza legale

## COPERTURE ASSICURATIVE

- Servizio di Brokeraggio assicurativo (coperture nazionali ed internazionali)
- Consulenza assicurativa con *check-up gratuito* delle coperture per valutare lo stato di esposizione ai rischi ed i relativi costi sostenuti

## SICUREZZA E PREVENZIONE SUI LUOGHI DI LAVORO

- Consulenza nella sicurezza e prevenzione sui luoghi di lavoro con *check-up gratuito* per valutare lo stato di esposizione ai rischi
- Attuazione degli adempimenti previsti dal nuovo Testo Unico sulla sicurezza D.Lgs 81/2008





**AREA**CONSULTING  
& PARTNERS

via Montello, 12  
20038 - Seregno (Mi)  
Telefono: 0362 240005  
Fax: 0362 235722

[www.areaconsultingepartners.it](http://www.areaconsultingepartners.it)  
[info@areaconsultingepartners.it](mailto:info@areaconsultingepartners.it)