

duerighe
comunicación de empresa



duerighe

comunicación de empresa

Duerighe nace en 2005, con el objetivo de acompañar a las empresas italianas inmersas en los proyectos de internacionalización. Es una nueva concepción empresarial basada en las oportunidades de crecimiento y cooperación. Un resumen eficaz entre búsqueda y rendimiento, concebido sobre un modelo innovador de empresa y sobre un enfoque moderno a la exportación.

Una organización contemporánea, capaz de planear y realizar un complejo recorrido de marketing, comunicación y equipamientos, que ha sabido adaptarse a contextos sueltos y fluidos igual que los nuevos mercados emergentes de forma cada vez más penetrante y global.

Museos, ferias, congresos, (trasportes) de orden cultural, turístico y agroalimentar. Identidad y diálogos van a coexistir todos juntos. No solo información y comunicación sino también reputación y penetración en los mercados internacionales. Representación de la naturaleza de la empresa, creación y gestión de lugares, redes, empresariales y Clusters financiero, industriales y también de servicio, lejos de los establecimientos, más allá de las sedes institucionales.

Una realidad autónoma y independiente que sostiene las excelencias italianas para realizar estrategias de expansión industrial y así involucrar a sus clientes más tradicionales y acercarse a nuevos interlocutores abrazando múltiples exigencias.

Equipamientos

Cocebir el espacio de la mejor manera posible. Utilizar los materiales más adecuado. Proyectar una aquitectura de conjunto eficaz. Una estética cuidadosa y lineal, siempre apoyada por específicas características tecnicas y por el conocimiento del contenido, tanto del espacio industrial como del territorio que los recibe. Ofrecer un alojamiento ideal del área de exhibición y un equilibrio armónico entre el aspecto creativo y el funcional y operativo. Son operaciones complejas, dirigidas por muchas competencia específicas. Una organización amplia para proyectar, realizar y supervisar las diferentes etapas de los equipamientos para ferias, museos, conciertos, congresos, amplios espacios y instalaciones publicitarias. Una asistencia global que sale de la proyectación cretiva para ofrecer un producto establecido y una ayuda constante. Un resumen eficaz entre imagen y resultado. Una esejución de una sola metodología que nace de un proceso de integración entre varios punto de vista y diferentes enfoques que van a aprender a comunicar.





CAMERA CON VISIT
L'UNIVERSITÀ DEL RINNOVAMENTO



Marketing

No existe una estrategia eficaz si no se conocen las potencialidades de la empresa interesada en ampliar las propias actividades y el mercado en el que trabajar. Trabajar en marketing significa desarrollar el análisis de las necesidades de los consumidores y de las empresas, estableciendo el tamaño del mercado, la tendencia evolutiva de la demanda, las características de los consumidores y el grado de competencia del producto.

Es por eso que es importante elegir la gama o las gamas que la empresa quiere ofrecer, así como monitorear las percepciones de los consumidores a los que la empresa se refiere. Solamente así se puede analizar la percepción de los consumidores, examinando el gap frente a los competidores. Esta es la etapa en la que se realiza la creación de una imagen empresarial a través de los medios de comunicación para aumentar la difusión de su mensaje, dirigiéndolo hacia el target de referencia.

Estas operaciones permiten la detección de una estrategia de desarrollo capaz de aprovechar las oportunidades del mercado poniendo en valor los recursos y las competencias de la empresa a la que garantizan una ventaja ante otras empresas competidoras.

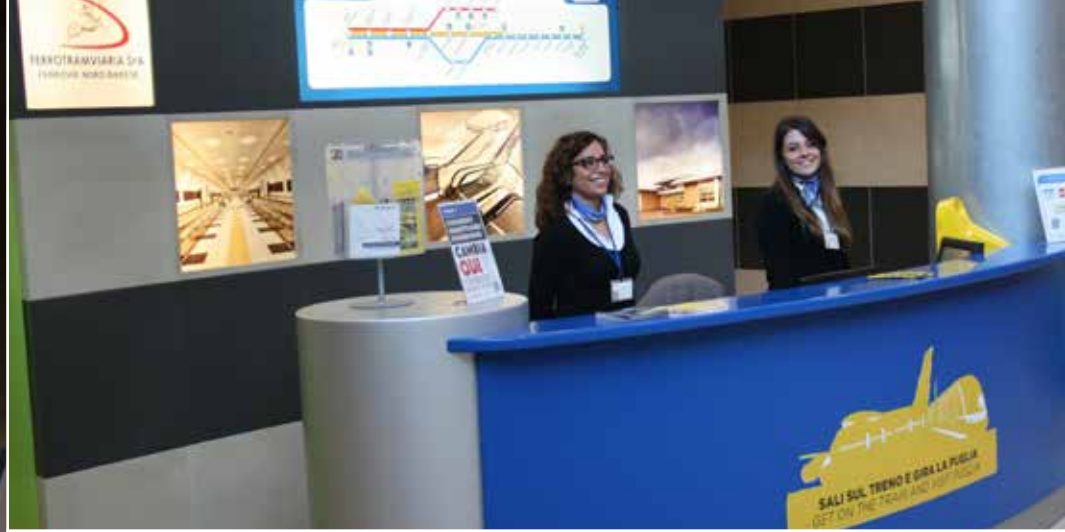




Internacionalización

Llevar a las empresas italianas en los mercados emergentes, aumentando y mejorando la competitividad en el extranjero. Proporcionar a las empresas una asistencia comercial altamente cualificada y especializada para ayudarlas en la búsqueda de clientes y en la creación de redes comerciales. Prestar una asistencia compleja en todas las etapas: desde el análisis de nuevo mercados hasta el control de la fiabilidad commercial de los socios. Consolidar las habilidades de las empresas, para planificar y llevar a cabo proyectos de intervención incorporados y sostenibles en una perspectiva a medio o largo plazo, destinado al desarrollo de iniciativas dirigidas a la promoción para la penetración comercial y empresarial, a través el cumplimiento de proyectos de promoción internacional los que préven un conjunto articulado de medidas. Desde la participación en ferias hasta la búsqueda de socios, de la gestión de centros comunes de servicios a la organización de showroom, de la búsqueda de subcontratistas o socios tecnológicos para mejorar la calidad y la eficiencia de los procesos productivos interno, a la ejecución de joint-venture o acuerdos de colaboración comercial o industrial.





Cientes

Agnelli Metalli
Aicai
Ance Puglia
Aneva
Anti
Arti Puglia
Atlas
BCC Castellana Grotte
Chevrolet
Consorzio Tarsia
Demont Ambiente
Deutsche Bank
Confapi
Confimi
Emiliano Arredamenti
Ferrotramviaria
Fiera del Levante
GeaTecno
Gruppo Serena Assistenza
Harley Davidson
Hotel Oriente
Isiamed
Leroy Merlin
Lufthansa
Multicinema Galleria
Molitecnica Sud
Peugeot
Pietregiovani
Saem
Sites
Smart
Ssangyong
Sviluppo Cina
Technalia
Tecnomec Engineering
Unioncamere Puglia





duerighe
comunicación de empresa

Duerighe Srl

Corso Italia n. 13, 70122 Bari - Italia

Tel. + 39 080 798 43 78 - info@duerighe.it - www.duerighe.it

C.F./P.IVA Registro Imprese Bari n. 08316361008 REA n.1087110