

duerighe
comunicazione d'impresa



duerighe

comunicazione d'impresa

Duerighe nasce nel 2005, con l'obiettivo di accompagnare le imprese italiane impegnate nei progetti di internazionalizzazione. Una nuova idea imprenditoriale, basata sulle opportunità di sviluppo e di cooperazione. Una sintesi efficace tra ricerca e profitto, costruita sull'applicazione di un modello d'azienda innovativo e su una moderna visione di approccio all'export.

Una struttura contemporanea, capace di progettare e realizzare un percorso completo - marketing, comunicazione, allestimenti -, che ha imparato ad adattarsi a contesti fluidi e mutevoli, come quelli sempre più pervasivi e globali dei nuovi mercati emergenti.

Musei, fiere, congressi, trasporti, agroalimentare, turismo, cultura. Identità e dialogo assieme. Informazione e comunicazione, ma anche reputazione, penetrazione in mercati internazionali. Rappresentazione della natura dell'impresa, creazione e gestione di spazi, reti, cluster, sia essi finanziari, industriali o di servizi, anche fuori dagli stabilimenti, oltre le sedi istituzionali.

Una realtà autonoma e indipendente, che supporta le eccellenze italiane nella realizzazione di strategie di ampliamento industriale, per coinvolgere i loro tradizionali clienti e approcciare nuovi interlocutori, accogliendone la pluralità di esigenze.

Allestimenti

Concepire lo spazio nel modo migliore. Usare i materiali più idonei. Progettare un'architettura d'insieme efficace. Un'estetica attenta e lineare, supportata in ogni caso da specifiche caratteristiche tecniche e dalla conoscenza del contenuto espositivo, sia del luogo industriale che del territorio che lo ospita.

Offrire una sistemazione ottimale dello spazio espositivo e un armonico equilibrio tra l'aspetto creativo e quello funzionale e operativo.

Una complessità di operazioni gestita attraverso l'integrazione di numerose competenze specializzate. Un'organizzazione completa per progettare, realizzare e monitorare le varie fasi degli allestimenti per fiere, musei, concerti, congressi, grandi spazi, impianti pubblicitari. Un'assistenza globale, che parte dalla progettazione creativa, per fornire un prodotto definito e un'assistenza costante.

Una sintesi efficace tra l'immagine e il risultato. Un'applicazione di un'unica metodologia, scaturita da un processo d'integrazione fra vari punti di vista e approcci differenti che imparano a dialogare.





CAMERA CON VIS
L'UNIVERSITÀ DEL RINNOVAMENTO

10 settembre 2017



Marketing

Non esiste una strategia efficace, se non si conoscono le potenzialità dell'azienda interessata a espandere le proprie attività e il mercato nel quale operare. Lavorare col marketing significa elaborare l'analisi dei bisogni dei consumatori e delle imprese, determinando le dimensioni del mercato, il trend evolutivo della domanda, le caratteristiche dei consumatori e il grado di competitività del prodotto.

Per questo è importante scegliere il segmento o i segmenti che l'azienda vuole servire, nonché mappare le percezioni dei consumatori a cui l'azienda si riferisce. Solo così si può analizzare la percezione dei consumatori, valutando il gap rispetto ai concorrenti. E' in questa fase che avviene la creazione di una reputazione, attraverso azioni di comunicazione tramite i media per amplificare la propagazione del proprio messaggio, indirizzandolo verso il target di riferimento.

Queste operazioni rendono possibile l'individuazione di una strategia di sviluppo capace di cogliere le opportunità del mercato, valorizzando le risorse e le competenze dell'azienda, a cui garantiscono un vantaggio nella competizione con le altre imprese.





Internazionalizzazione

Portare le aziende italiane nei mercati emergenti, aumentando e migliorandone la competitività all'estero. Fornire alle imprese un supporto commerciale altamente competente e settorialmente specializzato per aiutarle nella ricerca di clienti e nella creazione di reti commerciali. Fornire una completa assistenza per tutte le fasi del processo: dall'analisi di nuovi mercati al controllo sull'affidabilità commerciale dei partner. Consolidare la capacità delle aziende, per programmare e attuare progetti di intervento integrati e sostenibili, in un'ottica di medio-lungo termine, finalizzati allo sviluppo di iniziative rivolte alla promozione della penetrazione commerciale e industriale, attraverso la realizzazione di progetti di promozione internazionale che prevedano un insieme articolato di azioni. Dalla partecipazione a fiere alla ricerca di partner, dalla gestione di centri comuni di servizi all'organizzazione di showroom, dalla ricerca di subfornitori o partner tecnologici, per il miglioramento della qualità e dell'efficienza dei processi produttivi interni, alla realizzazione di joint-venture o accordi di collaborazione commerciale o industriale.





Clienti

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
comunicazione d'impresa

Duerighe Srl

Corso Italia n. 13, 70122 Bari

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

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