

# Checklist per la Visibilità delle Esportazioni

*Uno strumento diagnostico pratico per PMI e istituzioni.*

La crescita delle esportazioni dipende sempre più dalla **scopribilità digitale strutturata**.

Utilizzate questa checklist per valutare se la visibilità internazionale della vostra organizzazione è **operativa** — o **casuale**.

## 1. Presenza Multilingue

- Pagine chiave disponibili nelle lingue dei mercati target prioritari.
- Contenuti tradotti indicizzabili nei motori di ricerca (non solo PDF).
- Descrizioni aziendali orientate all'export e strutturate professionalmente.
- Categorizzazione chiara di prodotti e servizi.

## 2. Scopribilità nei Motori di Ricerca

- Pagine indicizzate negli ambienti di ricerca in lingua straniera.
- Titoli delle pagine e metadati strutturati.
- Architettura del sito facilmente esplorabile dai motori di ricerca.
- Allineamento delle parole chiave ai mercati internazionali.

## 3. Strutturazione di Prodotti e Settori

- Riferimento ai codici prodotto **HS**.
- Classificazione settoriale riconosciuta (**NACE / ISIC / NAICS** o equivalente).
- Utilizzo di terminologia di prodotto allineata al commercio internazionale.
- Certificazioni e conformità chiaramente indicate.

## 4. Chiarezza del Profilo Export

- Mercati internazionali serviti chiaramente elencati
- Capacità produttiva indicata
- Certificazioni evidenziate
- Informazioni su logistica e preparazione all'export incluse

## 5. Misurazione e Intelligence

- Origine geografica dei visitatori tracciata per paese.
- Interesse monitorato a livello di prodotto.
- Coinvolgimento analizzato a livello settoriale.
- Tendenze analizzate periodicamente.

## 6. Coordinamento Istituzionale

*(Per Camere di Commercio / Associazioni / Banche)*

- Visibilità delle imprese associate aggregata.
- Presenza digitale settoriale misurabile.
- Segnali di domanda per paese identificabili.
- Dati utilizzati per orientare missioni commerciali e programmi di sviluppo.

### Indicazione di Valutazione

Se **più di 5 elementi risultano non selezionati**, la visibilità delle esportazioni è probabilmente **frammentata**.

Un'infrastruttura digitale strutturata trasforma la visibilità da **presenza passiva** a **intelligence commerciale misurabile**.

---

Per maggiori informazioni, consultare: [Protegra](#)

---

### Risorse del Centro di Conoscenza

Ulteriori indicazioni sulla visibilità dell'export, sulla presenza digitale multilingue e sull'infrastruttura di visibilità commerciale digitale sono disponibili nella [Libreria delle Risorse ExpoWorld](#).

La Libreria delle Risorse fornisce una panoramica di tutte le pubblicazioni del [Centro di Conoscenza](#), insieme a brevi descrizioni di ciascun documento.

Nuove risorse vengono aggiunte periodicamente. I documenti aggiornati appariranno nella Libreria delle Risorse non appena disponibili.