

The logo features the word "NEZIS" in a black, serif font, centered within a large, thin black circle. Below the circle, there are two black, curved, upward-pointing shapes that resemble stylized feet or supports, one on the left and one on the right.

NEZIS

IL LIBRO DELLE IDEE

i 6 mesi del progetto

www.simul.org

giuseppe.ponticelli@simul.org

www.facebook.com/simul.org

Nezis Technologies
Nig. limited

Questo non è un eBook.
È un **minilibro**: leggilo
sullo smartphone, sul
tablet o sul computer,
dove il concetto di “*mini*”
si ribalterà perché
diventerà un “*maxi*”.



2014

Giuseppe Ponticelli

Tutti i diritti sono
riservati.

Ogni riferimento a fatti o
persone è puramente
casuale.

Questa copia è a stretto
uso personale.



*“Il libro delle idee”
affronta la passione, le
strategie e le valutazioni
commerciali dei sei mesi
del progetto a favore
della Nezis Technologies
Nig. limited.*



Il 13 settembre 2013
incontrai nel mio ufficio
un caro amico con il
quale condivido quella
parte di me che è
“diventata” africana.

Mi disse che mi avrebbe messo in contatto con una società di Siena, che chiameremo Tizio, la quale voleva espandersi all'estero.

Per mio cognato
Stephen, ingegnere
elettrico/elettronico, si
poteva trattare di una
collaborazione per
estendere a Lagos i
servizi offerti da Tizio,

che sono in piena
espansione in Nigeria.



Se decidi di aprire un negozio che produce e vende pane, non lo farai perché tuo padre e tuo nonno erano panettieri. Commissionerai un'indagine di mercato

per capire se la zona
dove vuoi aprire il tuo
negoziò ha una domanda
di pane.

Farai un'analisi dei
competitor per capire
come posizionare il tuo

nuovo negozio e
penserai ad un prodotto
che ti distingua nel
mercato.

Dovrai pensare ad una
strategia che ti permetta

di strappare fette di mercato.

Nel nostro caso parliamo della Nigeria, un paese pericoloso, dove la sicurezza è un bisogno

primario, pari al
problema di riuscire a
mangiare tutti i giorni.
Un impianto
antintrusione “si vende
come il pane” che ho
citato a titolo di esempio.

Visita la nostra playlist su
YouTube:

www.youtube.com/playlist?list=PLkfDTMUuKtdPjU00XOLPbGm2MCVZTJXjj

Troverai dei video sulla situazione socio-politica ed economica della Nigeria, su alcuni step del progetto...



Per preparare l'incontro con Tizio, che si dichiarò subito interessato durante una telefonata con la quale stabilii un primo contatto, chiesi via e-mail a mio cognato di:

- 1) indicarmi i prodotti che sono necessari a Lagos;
- 2) indicarmi i prezzi di vendita a Lagos di tali prodotti;

3) indicarmi il target di tali prodotti nel mercato di Lagos.

Pensai subito di proporre la creazione di tre pacchetti commerciali

con target e prezzi
diversi di prodotti
facilmente vendibili.
Questo perché mi
apparso subito
indispensabile che ciò
che offriva Tizio sul

mercato di Lagos fosse un'offerta di prodotti necessari, mirata verso un target preciso, con un buon prezzo rispetto al mercato locale.

Sarebbe stato sempre possibile raccogliere esigenze specifiche del cliente ed emettere offerte economiche ad hoc.

Pensai di proporre la
realizzazione di un
biglietto da visita per mio
cognato e di un dépliant
aziendale con testi in
Inglese, una parte
introduttiva, la

presentazione delle tre
distinte offerte e le
immagini dei prodotti.
Inoltre pensai anche di
realizzare un piccolo sito
web, previa verifica se
internet è abbastanza in

uso a Lagos da parte dei
potenziali clienti.
Questi strumenti
sarebbero stati a
supporto della vendita e
da me realizzati.

Inoltre chiedevo a mio cognato qualsiasi altra sua indicazione, perché preziosa per far partire il progetto, dato che lui ha chiaramente il polso del mercato di Lagos.

Su richiesta di Tizio, mio cognato fornì anche specifiche tecniche, i brand dei prodotti che è possibile acquistare in Nigeria e quali

certificazioni di qualità
debbano avere.

Seguono le risposte
avute da mio cognato il
07 ottobre 2013 via e-
mail.

The answers to your questions are as follow:

1. A. Surveillance System (CCTV Security System); Cameras, Professional DVRs of

various channels, High Resolution LCD cctv Monitors. Manufacturers - Honeywell USA, Apollo USA and many others like China products.

1. B. Access Control System; Access control Panels (PCBs) - Controllers, Reader Interface Modules, Readers, Card Readers, Biometrics, Magnetic

Locks, Trilocks,
Turnstiles, Digital Walk-
Through Metal Detectors
and Burglary Alarm etc.
Manufacturers-
Honeywell products,
Apollo products, Real

Time Digital Security products, and many others.

1. C. Fire Detection & Suppression System;
Fire alarm panels,

Sirens, Bells, FM-200
System - C Tec products,
GE products, Kentec
products, Apollo
products, Honeywell
products, many products
from China, etc.

2. Selling Prices

Normally, you Goggle the items from the manufacturers to know the prices of purchase. Then you have to know the cost of shipment. The

profit profit margin is
between 30% to 60%.

Cost of Selling is =
Purchase cost + fret cost
+ 30% - 60%.

3. There are lot of Firms (Persons) selling those Items in Nigeria now. The market is slow because of the prevailing economic in the country. That does not mean that

those firms are not
selling but the return is
on the average. The
business depends on
your products
acceptability and cost. It
normally take times to

make a break through
like every other business.
Why the business is slow
is because all the Banks
and Oil companies (the
major consumers)
already had those items

in place as against five years ago when security system became a hot cake due to security challenges those Organisations were facing then.

We do hope that the business situation will soon improve in the country since some foreign investors are coming into the country.

Products from USA and Europe are preferable in Nigeria. As regards to certification, as far as they are from USA and Europe CE there is no problem. Products those

countries are hot cake in
Nigeria.

Per intavolare una
trattativa con Tizio, chiesi
a mio cognato di
indicarmi le sue richieste,

riservandomi
chiaramente di sentire
l'offerta di Tizio durante
l'incontro:
- spese di
rappresentanza a fondo
perduto;

- provvigione per la vendita;
- range per il compenso di installazione / manutenzione tecnica;
- rimborso a forfait per il tempo impiegato nello

start-up solo se il
progetto non fosse
decollato.

Seguono le risposte
avute da mio cognato il

09 ottobre 2013 via e-mail.

1. The marketing/PR strategy towards obtaining contracts must be included in the

starting capital budget as representation.

2. Commission For Sale.
The normal thing is that management of “Tizio” (who know cost of

Products, running cost and expected profit return) are in the better position to fix the commission for every contract/sale transaction made. I can only

recommend a figure if what given is not commensurate with the realities on ground. The issue of fairness on both sides is what is needed for business to grow.

3.

Installation/Maintenance Fee. The fee is from 30% & above of product cost. It must be above 30% and depends on bargaining power. This is

the standard acceptable
fee for
installation/maintenance.

4. Lump-sum for the time
spent in start up only if
the project fails. In the

event that the business fails, I consider “Tizio” management is also in a better position to decide a just severance benefit.

Sempre il 09 ottobre
2013 ricevetti indicazioni
da mio cognato circa le
certificazioni.

I made inquiry
concerning Certification
they asked of. I was told

that before one bring
Products into Nigeria one
must.

Certification Of Products:
1. Register a Company
with Coperate Affair

Commission (CAC) in Abuja, Nigeria. You must Register A Limited Liability Company with CAC before you register with NSOS.

2. Sample of all the products and the Register Company Certificate will be taken to the body set up by Federal Government called Nigeria Standard

Organisation (NSO).
Fees will be paid to NSO
to give Certification
Certificate, that will allow
you to bring foreign
Products into Nigeria.

3. To Register with CAC,
one of the Directors of
the company must be an
Engineer that is register
with COREN
Organisation of Nigeria

authorize by Federal Government to do so.

4. The Registration with CAC will be done through a certified Lawyer.

All the Registration will cost money.

Discuss with them so that one will find all necessary requirements from NSO and CAC that

will enable all
Registration before the
business starts.

Richiedi a DHL le tariffe a
me riservate, già

scontate, che
comprendono:

- spedizione con codice di abbonamento DHL;
- supplemento carburante incluso, che incide significativamente

e che varia
continuamente;
- svolgimento delle
pratiche di
sdoganamento a Lagos
incluse, che non sono
cosa semplice;

- IVA esente perché fuori Europa.

Nei prezzi che ricevetti non sono logicamente inclusi gli oneri doganali, che vanno in base ai codici Ateco e che

devono essere pagati
alla consegna dal
destinatario, quindi da
mio cognato.