



VIVERE ALL' ITALIANA

IL “MADE IN ITALY” PER LA CINA

ATTUAZIONE DEL PROGETTO



ATTUAZIONE DEL PROGETTO

LE FASI DI ATTUAZIONE



Il mix di prodotti, che verranno selezionati per la vendita, risponde a una precisa strategia, mirata ad aprire il mercato cinese a quelle **piccole e medie realtà imprenditoriali italiane** che, autonomamente, avrebbero significative difficoltà ad accedervi.

Questo avviene attraverso l'attuazione di alcune fasi ben definite, quali:

PRIMA FASE

1a) Organizzazione di incontri con imprese, singole o aggregate, Enti ed istituzioni, finalizzati alla presentazione del progetto ed alla successiva raccolta delle adesioni, previa compilazione della scheda di preselezione, indispensabile per accedere al programma, che verrà precedentemente inoltrata alle imprese.

1b) A seguire, sessione d'incontro tra le imprese selezionate ed il team di First Italy per la raccolta dei dati e delle informazioni, necessarie a procedere con l'elaborazione degli strumenti, indispensabili per l'avvio delle verifiche commerciali.

SECONDA FASE

Sessione d'incontro tra le imprese selezionate ed il team di First Italy per la consegna degli output di analisi dei dati; la definizione dei modelli di business più adeguati al posizionamento del prodotto in Cina; l'affiancamento per le attività relative le certificazioni e la registrazione dei marchi; la pianificazione degli allestimenti e il posizionamento dei prodotti delle singole imprese; l'avvio delle trattative commerciali.

TERZA FASE

Avvio delle attività commerciali, e delle azioni ad esse connesse, presso il/i canale/i individuato/i, quali:

- ❖ *B2C → con la creazione di punti vendita*
- ❖ *B2B → con la creazione di show room*
- ❖ *E-commerce → con sezioni dedicate*

PRIMA FASE



First Italy, al fine di facilitare lo start up del progetto, ha messo in atto alcune azioni promozionali (azione 1a) che prevedono incontri con Enti ed Istituzioni, nonché con imprese, singole o aggregate (per organizzare presentazioni congiunte del progetto e chiarire le modalità di adesione e di sviluppo dello stesso).

Queste attività verranno programmate sulla base di uno specifico calendario, concordato con le imprese, gli Enti e le Associazioni interessate.

Al fine di rendere più concreta questa fase, verrà previsto l'invio, in accordo con i co-promotori dei vari territori e settori selezionati (Enti, Istituzioni, Associazioni di categoria ecc.), di una scheda di preselezione, rivolta alle imprese, che dovrà essere compilata e trasmessa al mittente, almeno una settimana prima dell'incontro. Questo consentirà di effettuare una prima selezione delle imprese e di effettuare una prima verifica con i partner e buyer cinesi. Le imprese che avranno superato i requisiti di pre-selezione, saranno invitate ad aderire alla fase successiva del programma di internazionalizzazione.

Successivamente (azione 1b), verranno calendarizzati incontri specifici con il team di First Italy. In tale occasione, le imprese avranno l'opportunità di presentare i propri prodotti ed avviare un primo concreto confronto. Congiuntamente, il team raccoglierà tutte le informazioni utili per processare l'analisi dei dati, necessaria a definire i criteri fondamentali per l'avvio delle trattative commerciali.

Tali analisi, circa la valutazione delle prospettive e delle opportunità ed il corretto posizionamento del prodotto sul mercato di riferimento, verranno riportate in appositi report da consegnare nella fase successiva (seconda fase).

N.B: La scheda di preselezione sarà necessaria ad effettuare una prima valutazione (con il coinvolgimento dei partner cinesi), finalizzata a verificare il livello di interesse dei prodotti/servizi proposti dalle imprese italiane, circa le esigenze del mercato di riferimento.

ATTIVITA'

Azione 1a)

Invio e raccolta schede di preselezione imprese.

Presentazione del progetto alle imprese sulla base di specifico calendario.

Azione 1b)

Organizzazione incontri, tra le imprese ed il team di First Italy, finalizzati ad un primo confronto tecnico-commerciale

Raccolta ed elaborazione dati per predisposizione scheda impresa e schede prodotto, sulla base di nostri standard, che verrà consegnata ai partner cinesi, per verificare l'interesse di massima nei confronti del/dei prodotti presentati.

OUTPUT

Scheda impresa e schede prodotto, sulla base di nostri standard (format), in lingua cinese.

N.B.: Le imprese dovranno fornire materiale atto a facilitare la propria conoscenza, quale company profile, brochure, schede tecniche, listini per ogni singolo prodotto e campionario (per il testing). Inoltre, un'analisi dettagliata circa i dati relativi al mercato domestico ed export, alla capacità produttiva, etc.
I materiali dovranno essere, almeno, in lingua ENG

SECONDA FASE



La seconda fase del programma durerà circa 60 giorni lavorativi, dalla conclusione della prima.

First Italy , tra la prima e la seconda fase, coordinerà le attività necessarie all'elaborazione dei report, sulla base delle richieste specifiche e degli input che i partner cinesi, periodicamente, trasmetteranno. Tali attività si svolgeranno attraverso incontri e contatti periodici e costanti, con i referenti indicati dalle imprese. Sulla base di quanto emergerà si procederà alla stesura dei Report ed alla definizione dei modelli di business più adeguati per le singole esigenze delle imprese analizzate (canale distributivo, target, posizionamento, pricing, etc.).

Report e modelli di business daranno la possibilità di avviare le trattative commerciali - nelle modalità e nei termini che si andranno a stabilire, in base ai dati emersi dalle verifiche effettuate in Cina, con ogni singola impresa - con i partner cinesi di First Italy e/o (previa preventivi accordi) di individuare appositi canali di vendita.

ATTIVITA'

Organizzazione di incontri periodici , tra le imprese ed il team di First Italy, necessari per approfondire ed implementare i dati raccolti e procedere alla stesura dei report

Elaborazione dei dati trasferiti dalle imprese e dai partner cinesi per la stesura dei report

Consegna dei report e descrizione dei contenuti; pianificazione attività commerciali e fasi successive

Avvio delle trattative commerciali con il supporto del team di First Italy

OUTPUT

Il report conterrà:

- ❖ Documento di valutazione del posizionamento del prodotto, per tipologia di target e canale distributivo
- ❖ Documento esplicativo circa analisi e verifica del **pricing**
- ❖ Documento di valutazione rispetto all' analisi dell' impresa e del/i prodotto/i in termini di marketing & comunicazione (packaging , sito web, immagine etc.)
- ❖ Documento esplicativo di verifica rispetto alla registrazione del marchio e alle certificazioni necessarie, per singola tipologia di prodotto indispensabili all' ingresso nel mercato di riferimento

TERZA FASE



La terza fase si potrà attuare entro 180 giorni dalla conclusione della seconda. Questo varierà sia in funzione delle valutazioni precedentemente verificate e delle modalità di inserimento suggerite e concordate (show room con modalità B2B o inserimento in uno o più punti vendita con modalità B2C), sia rispetto ai tempi di risposta da parte dei diversi interlocutori italiani coinvolti.

Questa fase servirà a classificare la presenza dei prodotti selezionati, nell'ambito degli spazi commerciali, messi a disposizione dai partner cinesi, con le relative modalità di allestimento (tempistiche, modalità espositive, ecc.).

Programmata ed avviata la fase di allestimento e/ posizionamento, seguirà il periodo più importante e delicato dell'intero progetto, quello nel quale verrà verificato il reale interesse da parte dell'acquirente cinese (buyer nel caso di B2B e consumatore finale nel caso di B2C). L'esito di tali azioni, che verrà monitorato costantemente, consentirà di definire un'adeguata programmazione commerciale per ogni singolo prodotto e di effettuare eventuali adeguamenti.

A supporto di questa fase, sarà opportuno quanto indispensabile prevedere, da un lato, dopo circa due mesi dalla seconda fase, una missione in Cina, al fine di visionare i punti vendita e le aree commerciali rese disponibili dai partner cinesi (meglio se con il coinvolgimento dei rappresentanti di Enti ed Istituzioni), e, dall' altro, alcune azione promozionali finalizzate a rafforzare la conoscenza dei prodotti.

ATTIVITA'

Accompagnamento per la definizione delle trattative commerciali e relativa pianificazione

Modalità inerenti gli allestimenti ed il posizionamento del prodotto all'interno degli spazi commerciali

Azioni di supporto attività di logistica e distribuzione

OUTPUT

Definizione accordi commerciali e planning

Posizionamento prodotto negli spazi commerciali

Servizi di supporto per aspetti legati alla logistica e distribuzione

Presenza periodica dell'impresa durante le fasi di allestimento, promozione e commerciali

Pianificazione e supporto per la presenza delle imprese in Cina nelle diverse fasi concordate

Servizi di pianificazione e supporto durante le visite in Cina

Da definire in corso di trattativa commerciale:

Azione di accompagnamento per l'ottenimento delle certificazioni dei prodotti e la registrazione dei marchi in Cina