

A chi si rivolge



Il Progetto è rivolto alle imprese con sede legale e/o operativa nella provincia di Modena del settore Vino, in particolare vino Lambrusco, che vogliono identificare nuovi potenziali clienti in ottica B2C nel mercato singaporiano attraverso l'utilizzo di piattaforme di e-commerce.

Grazie al supporto della Camera di Commercio di Modena, il servizio è **gratuito**, in regime «de minimis».

Il progetto



Il progetto intende sostenere le imprese modenesi che vogliano testare per un periodo di 6 mesi le vendite online dei propri prodotti a Singapore, posizionandoli sulla pagina esclusiva **Italian Gallery Singapore**, presente sulle piattaforme **Lazada e Shopee**.

Realizzazione di un **evento di degustazione** con target B2C-B2B presso Location in Singapore (TBC)





Valutazione e preparazione



- Organizzazione di webinar di presentazione del servizio alle imprese in linea con il target;
- Organizzazione di una conference call di orientamento con le aziende selezionate;
- Supporto alla preparazione del prodotto per il marketplace: progettazione, predisposizione, revisione dei cataloghi, brochure, presentazioni aziendali, prezzi.

Spedizione, posizionamento e vendite



- Spedizione da porto italiano a Singapore;
- Sdoganamento dei prodotti e trasporto alla warehouse;
- Inserimento dei prodotti aziendali all'interno dei Market Place Shopee e/o Lazada e all'interno della pagina Italian Gallery Singapore. Il servizio avrà la durata di 6 mesi a partire dal momento in cui i prodotti saranno online sulle due piattaforme (Lazada e Shopee);
- Gestione degli ordini;
- Gestione dell'interazione con i potenziali clienti;
- Invio di una reportistica sulle performance e vendita dei prodotti ogni 2 settimane.

Comunicazione



- Promozione dei prodotti dell'azienda su Instagram alla pagina Italian Gallery Singapore (4 post mensili);
- Promozione dei prodotti dell'azienda su Facebook alla pagina Italian Gallery Singapore (4 post mensili);
- Mailing dirette al database locale di ICCS contenente contatti B2C e B2B (2 mail mensili per singolo prodotto + 4 mail mensili di promozione di tutti i prodotti all'interno della Gallery).

L'impegno delle aziende



- Mettere a disposizione in forma gratuita i campioni (12 per referenzamax 2 referenze) per la vendita al segmento B2C e una ulteriore campionatura (6 per referenza) per l'evento di degustazione, se confermato;
- Avere le confezioni di singoli prodotti contrassegnate con codici a barre e con l'etichettatura in lingua inglese;
- Avere a disposizione le descrizioni dei prodotti in lingua inglese da spedire al partner locale, che saranno utilizzate per l'inserimento del prodotto online;
- Fornire le foto dei singoli prodotti in alta risoluzione e su fondo bianco per il posizionamento sulla piattaforma;
- Fornire le foto dei singoli prodotti in alta risoluzione per campagne social (non necessario sfondo bianco);
- Inviare i prodotti al punto di raccolta in Italia;
- Rispettare le tempistiche indicate da ICCS;
- Indicare i prezzi dei prodotti in EXW (utili per il calcolo del prezzo finale).

Note importanti



- Alla conclusione dei sei mesi di progetto, sarà restituito all'impresa l'importo della vendita (basato sul prezzo EXW indicato dall'azienda).
- Le eventuali rimanenze potranno essere gestite nel seguente modo: la campionatura rimanente sarà consegnata gratuitamente ai distributori locali per testare il prodotto.
- I prodotti invenduti, in nessun caso, saranno restituiti o rispediti all'azienda in Italia.
- MANIFESTAZIONE DI INTERESSE ENTRO IL 18 MARZO 2021
- MODULO DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

Grazie per l'attenzione!

www.promositalia.camcom.it

Franco Lauro Di Marzio
Tel. +39 059 208359
franco.dimarzio@promositalia.camcom.it

Barbara Bisi
Tel +39 059 208269
barbara.bisi@promositalia.camcom.it

Promos Italia S.c.r.l.

Agenzia Italiana per l'internazionalizzazione Sede legale via Meravigli, 9/b 20123 Milano (MI)

Sede di Modena: via Ganaceto, 134 41121 Modena (MO) www.mo.camcom.it/servizi-estero/internazionalizzazione

