

Contatti:

MINDING SRL

Via Lunigiana, 40

20125 Milano

Tel. +39 (02) 678 13 111 - +39 (02) 678 13 117

www.mindinggroup.com – silvia.tiraboschi@mindinggroup.it

Informazioni di sintesi del progetto:

a. Denominazione Progetto

Una finestra sull'Oriente per le eccellenze Agroalimentari umbre

b. Settore/territorio/filiera interessati

Settore Agrifood

c. Obiettivo e caratteristiche principali

Far conoscere le eccellenze agroalimentari umbre in un'area geografica dove il Made in Italy è molto ricercato, favorire la presenza stabile delle PMI umbre nel mercato cinese e favorire la nascita di relazioni commerciali tra le PMI dell'Umbria e gli operatori cinesi.

d. Attività previste

Verranno svolte tre macro-attività:

- preparazione e traduzione del materiale promozionale
- presentazione dei prodotti ed esposizione campioni in showroom (Shanghai)
- servizio di TEM con analisi e selezione possibili buyer, individuazione canali vendita, incontri di business con potenziali buyers cinesi per conto delle Aziende italiane. In tutte le fasi sarà fornita assistenza diretta sia in Italia sia in Cina. Per tutta la durata del progetto le Aziende riceveranno dei report periodici in modo da poter monitorare costantemente lo stato di avanzamento dei lavori.

DETTAGLIO ATTIVITA' 1:

- Servizi di traduzione del materiale informativo riguardante l'azienda, la natura e le qualità dei prodotti e/o servizi dall'italiano al cinese;

DETTAGLIO ATTIVITA' 2:

- Presentazione dei prodotti tramite un evento dedicato rivolto ai buyer di settore da svolgersi all'interno dello showroom di Shanghai. L'evento ha lo scopo di produrre un primo contatto con una serie di possibili buyer e di presentare i prodotti, le loro peculiarità e il loro utilizzo;
- Esposizione dei campioni in showroom.

DETTAGLIO ATTIVITA' 3:

- Identificazione del cliente target;
- Analisi su dati del network di Minding delle aziende indicate come grossisti/importatori/distributori di prodotti affini a quelli oggetto dell'azione di internazionalizzazione al fine di valutare capacità e peculiarità degli interlocutori;
- Tramite un accurato processo di selezione si passerà da una macro-lista di potenziali clienti ad una lista scelta di società realmente interessate al portafoglio prodotti;
- Contatto diretto telefonico dei buyer ritenuti più interessanti per sondare l'interesse ed inviare le presentazioni dell'azienda e dei prodotti e condizioni commerciali dei prodotti;

- Richiamata post-campionatura per verificare interesse ad un incontro con il titolare o suo preposto con successiva fornitura dei contatti delle aziende interessate e dell'ipotetico calendario.

- Il partner di Minding svolgerà degli incontri b2b in loco i potenziali clienti risultati interessati ai prodotti/servizi dell'azienda per giungere alla firma del contratto.

e. Data di avvio, durata complessiva, cronoprogramma delle attività

DATA DI AVVIO: 01/10/2018. DURATA DEL PROGETTO: 4 mesi. CRONOPROGRAMMA: ESPOSIZIONE IN SHOWROOM, SUPPORTO E GESTIONE DELLA MISSIONE PER TUTTA LA DURATA DEL PROGETTO (4 MESI). OTTOBRE: Traduzione materiale informativo; Identificazione cliente target; Analisi potenziali buyer. NOVEMBRE: Selezione potenziali buyer; Contatto buyer. DICEMBRE: Evento; Contatto buyer; Incontro b2b con i potenziali clienti. GENNAIO: Incontro b2b con i potenziali clienti.

f. Costo di partecipazione

COSTO PARTECIPAZIONE: 7.000,00 € a partecipante

g. Modalità di fatturazione e pagamento (con evidenza eventuale rendicontazione a SAL).

MODALITA' DI FATTURAZIONE: 3.500,00 € entro l'inizio del progetto (01/10/2018); 3.500,00 € entro l'01/12/2018.