



EXPORT ALLIANCE

«**RUSSIA BUSINESS FORUM**»

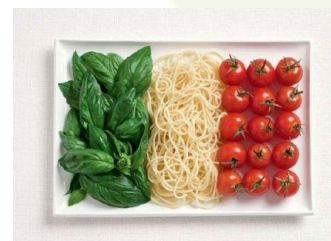
Le opportunità di un mercato in ripresa

**Camera di Commercio Italo-Russa
Leonora Barbiani, Segretario Generale**

“Testare il mercato: il progetto EXPORT ALLIANCE”

Ravenna, 16 aprile 2018

Associata a



www.ccir.it - info@ccir.it



Camera di Commercio Italo-Russa
Итало-Российская Торговая Палата

Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Da quali esigenze/necessità aziendali siamo partiti



EXPORT ALLIANCE

1. Costatazione di molteplici **mancate opportunità di export** Italia vs Russia per la mancanza del prodotto fisico in loco;
2. Difficoltà di **comprensione delle logiche di export ed import**, tra cui:
 - a) complesso flusso di export (Italia verso Russia);
 - b) necessità ed obblighi sul lato italiano;
 - c) tappe di un'operazione di import (Russia da Italia);
 - d) esigenze e richieste sul lato russo;

Tutto ciò spesso crea equivoci tra offerta e domanda



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Da quali esigenze/necessità aziendali siamo partiti

Piattaforma EXPORT ALLIANCE



Strumento per il ***superamento delle barriere.***

Durante le prime campagne commerciali internazionali diversi fattori possono creare barriere per l'affermazione di un nuovo prodotto:

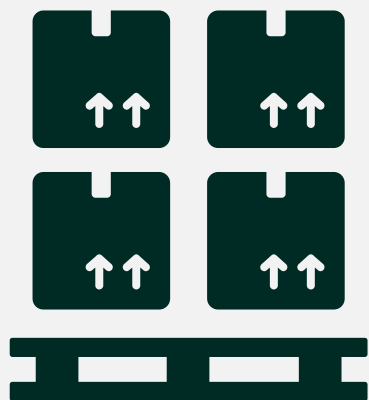
- mancanza di reputazione commerciale
- dubbi su garanzie e assistenza post-vendita
- incertezza della risposta dei clienti finali alla nuova offerta
- richiesta campionature
- difficoltà di calcolo del prezzo CIF
- variazioni costi logistici in relazione alla quantità importata
- gestione documentazione per adempimenti doganali e amministrativi
- gestione pagamenti internazionali



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Scopo del progetto

Vendere a piccoli lotti (cartoni) il prodotto ai buyer locali in pronta consegna consente di **accelerare il percorso di valutazione e adozione del prodotto** da parte dei clienti russi.



Da un singolo pallet si possono attivare tra le **10 e le 20 nuove relazioni commerciali** con operatori che, acquistando i piccoli lotti, dimostrano un concreto interesse.

L'obiettivo è quello di generare, successivamente, **accordi di distribuzione** tra l'azienda esportatrice e i buyer russi che hanno già avuto modo di provare il prodotto mediante acquisti dalla piattaforma Export Alliance in loco.



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Beneficiari

A chi si rivolge



- 1) Aziende di produzione e/o commercializzazione di **Beni di Consumo** (cosmesi, abbigliamento e accessori, oggetti per la casa)
- 2) Aziende del settore **Agroalimentare** (inclusi vini)

Il progetto prevede l'inserimento in piattaforma di prodotti in possesso della certificazione TR/TC - EAC*.

Non saranno ammessi i prodotti soggetti alle controsanzioni stabilite dalla Federazione Russa.

* per i prodotti sprovvisti di tale certificazione saranno effettuati certificati di conformità lotto per lotto, i cui costi saranno addizionati unitamente ai costi doganali di importazione



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Finalità del progetto

Obiettivo



EXPORT ALLIANCE

*Generare accordi di distribuzione tra l'azienda esportatrice italiana e i buyer russi che potranno testare il prodotto mediante acquisti dalla piattaforma **EXPORT ALLIANCE**.*

EXPORT ALLIANCE permette:

- 1) L'avvio di un'azione di export a costi più contenuti
- 2) Lo svolgimento per un anno di un'azione commerciale di promozione dei prodotti delle aziende iscritte
- 3) La gestione diretta delle operazioni di sdoganamento in loco
- 4) Lo stoccaggio di un pallet di merce delle aziende iscritte alla piattaforma presso un magazzino a Mosca con disponibilità costante del prodotto per i buyer russi



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Risultati attesi



EXPORT ALLIANCE

Risultati attesi

- a) Accelerare il percorso di valutazione e adozione del prodotto da parte dei clienti russi, grazie alla vendita a piccoli lotti
- b) Attivare tra 10 e 20 nuove relazioni commerciali con operatori locali (da un singolo pallet venduto)
- c) Attrarre contratti di distribuzione su più larga scala
- d) Minimizzare i costi di avvio delle vendite internazionali grazie all'utilizzo di una piattaforma condivisa
- e) Realizzare la promozione commerciale e dei test di mercato in loco



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Risultati attesi



EXPORT ALLIANCE

Risultati attesi

- a) Verificare l'attrattività dell'offerta ad investimenti e rischi molto contenuti
- b) Sviluppare un fatturato incrementale in base alle richieste
- c) Agevolare gli acquisti dei buyer internazionali (valuta locale, prodotto già nazionalizzato)
- d) Monitorare costantemente il flusso attraverso un team vendite internazionale di madrelingua russa



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Tempistiche progettuali



EXPORT ALLIANCE

Tempi di realizzazione

Il progetto si svolge in **12 mesi** ed è costituito dalle seguenti fasi:



www.ccir.it - info@ccir.it



Partner del progetto

GRUPPO BPC
International

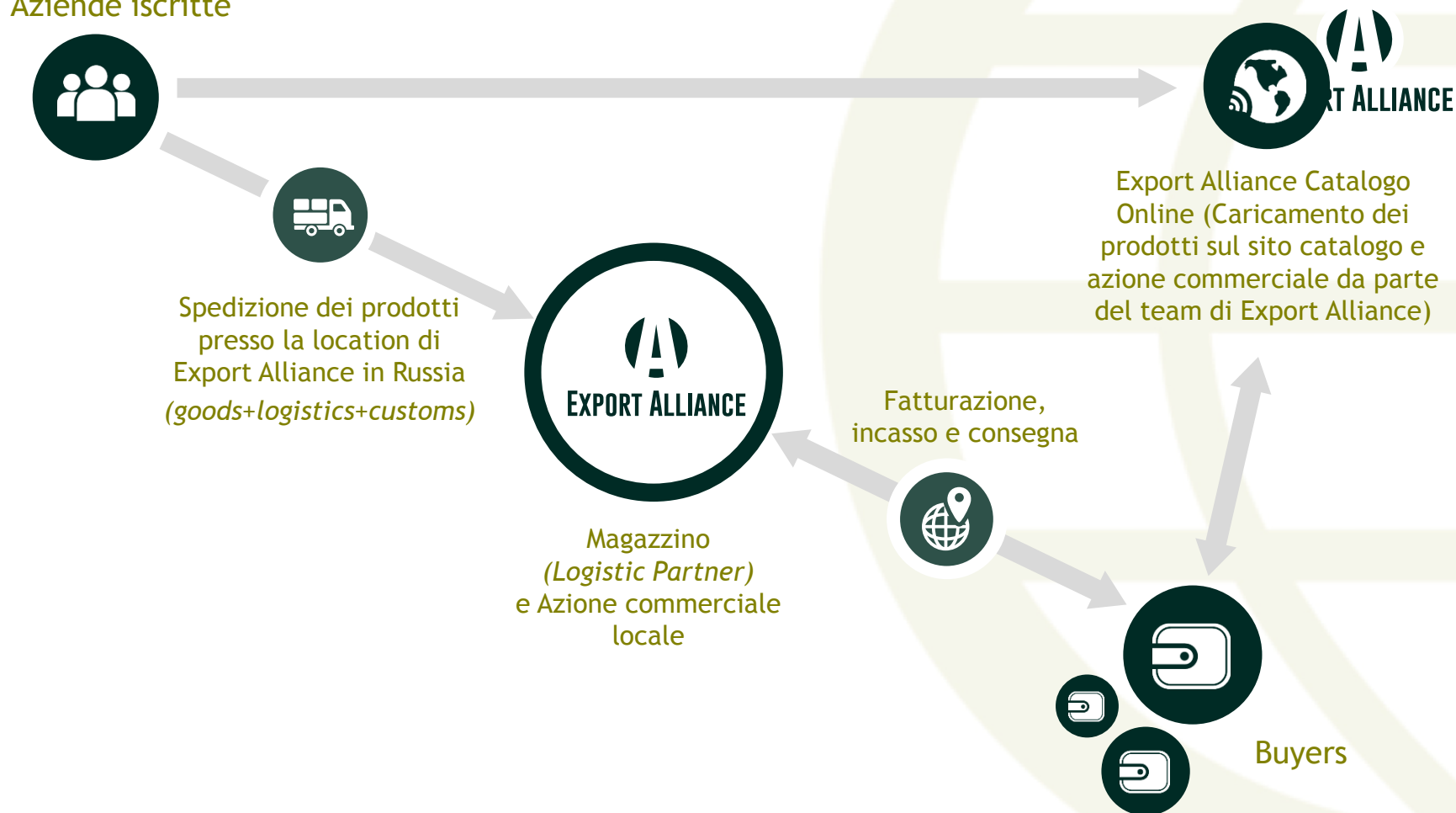


Camera di Commercio Italo-Russa
Итало-Российская Торговая Палата

Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Schema riassuntivo del percorso

Aziende iscritte



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Punti di forza



EXPORT ALLIANCE

Le ragioni di EXPORT ALLIANCE

1. Consolidata **esperienza** di CCIR sul mercato russo (dal 1964) e conoscenza di tutti gli step di un processo di export
2. **EXPORT ALLIANCE** = **Soluzione** alle **problematiche abituali**, che le aziende dovrebbero affrontare autonomamente in un'azione di scouting ed export verso la Russia
3. Disponibilità di un **team di specialisti bilingui** sulle diverse tematiche (marketing, commerciale, logistica, certificazioni, dogana, ecc.)
4. Aumento considerevole delle **opportunità di vendita** (la disponibilità immediata del prodotto + la possibilità di effettuare ordini in quantità minime amplificano enormemente le occasioni di vendita)



Testare il mercato con il progetto EXPORT ALLIANCE

Punti di forza



EXPORT ALLIANCE

Le ragioni di EXPORT ALLIANCE

5. Alto **ritorno di immagine** (anche a fronte di prime piccole vendite l'impresa può dichiarare di "esportare" verso il mercato interessato dall'azione)
6. Possibilità dei buyer di **acquisti in piccoli lotti** (in modo continuativo, senza affrontare acquisti di maggior entità per minimizzare i costi logistici, ma con aumento del rischio commerciale ed costo finanziario degli approvvigionamenti)
7. Opportunità di **fidelizzare** la clientela locale (i buyer che effettuano acquisti possono accedere alla piattaforma in ogni momento per nuovi ordini ed essere avvertiti via email sulla disponibilità di nuovi prodotti)



Camera di Commercio Italo-Russa (CCIR)

54 anni di storia



EXPORT ALLIANCE

Corso Sempione, 32/B
20154 - Milano

tel. +39 02 8699 5240
fax +39 02 8591 0363

info@ccir.it
www.ccir.it

www.ccir.it - info@ccir.it



Partner del progetto

GRUPPO BPC
International



Camera di Commercio Italo-Russa
Итапо-Российская Торговая Палата