

RUSSIA

Export Alliance: vendite *on-site* nel mercato russo

Una soluzione innovativa per l'export di beni di consumo in Russia e la gestione delle vendite B2B a lotti minimi di merce

L'Azienda Speciale SIDI-Eurosportello della Camera di commercio di Ravenna **propone un nuovo servizio di promozione e vendita b2b in Russia** che permette alle aziende italiane di sviluppare il proprio commercio potendo contare sulla presenza a Mosca della merce già sdoganata (e depositata in un magazzino destinato ad accogliere i prodotti) ed attivando la vendita b2b tramite una piattaforma *on-line* che pubblica le schede tecniche dei prodotti italiani.

A CHI SI RIVOLGE Il servizio è rivolto alle aziende produttrici di:

- BENI DI CONSUMO (cosmesi, abbigliamento e accessori)
- FOOD - AGROALIMENTARI - VINI
- OGGETTI PER LA CASA E PER LA TAVOLA (biancheria per la casa, accessori e piccoli elementi decorativi / arredo)

I prodotti devono essere in possesso della certificazione TR/TC-EAC (per i prodotti sprovvisti di tale certificazione, saranno effettuati certificati di conformità lotto per lotto, i cui costi saranno quotati separatamente dall'offerta di questo servizio).

Non sono ammessi i prodotti soggetti alle contro-sanzioni stabilite dalla Federazione Russa (la verifica sarà fatta in base ai codici doganali).

QUOTA DI PARTECIPAZIONE Il servizio proposto è a pagamento e su preventivo. Con l'intento di facilitare il processo di internazionalizzazione delle aziende del territorio, **Eurosportello agevolerà le imprese ravennati sostenendo i costi della Fase 1** che sarà quindi gratuita per le aziende che parteciperanno all'intero percorso (dalle Fase 1 alla Fase 3). *Vedi nella seguente pagina i dettagli delle fasi progettuali*.

Per le spese dei servizi delle Fasi 2 e 3, segnaliamo la possibilità di presentare **richiesta di contributo fino al 50% dei costi ammissibili** alla Camera di commercio di Ravenna, nell'ambito delle agevolazioni per progetti rivolti all'internazionalizzazione. Per prendere visione del *Bando 2018* si veda: [Contributi Camera di commercio di Ravenna](#)

I partner di Progetto: Camera di commercio Italo-Russa e BPC International

Grazie al servizio Export Alliance le imprese italiane possono trovare la soluzione alle problematiche abituali che dovrebbero affrontare autonomamente in un'azione di scouting ed export verso la Russia

Info

Cinzia Bolognesi - tel. 0544 481415 - cinzia.bolognesi@ra.camcom.it
Francesca Triossi - tel. 0544 481482 - francesca.triossi@ra.camcom.it

Segue a pag.2: dettagli Servizio proposto →

14, Viale L.C. Farini
48121 Ravenna - Italy
• telefono +39 0544 481443
fax +39 0544 218731

euoinfo@ra.camcom.it
simpler@ra.camcom.it
www.ra.camcom.gov.it/eurosportello
C. F. - P. IVA 02221960392



IL SERVIZIO PROPOSTO

Il **servizio Export Alliance** consente all'azienda partecipante una prima azione di export nel mercato russo attraverso una attività promo-commerciale di **12 mesi** finalizzata alla vendita del primo pallet di merce.

Il servizio proposto prevede le seguenti fasi:

FASE 1 **Analisi dell'azienda e valutazione del potenziale export dei prodotti.**

Nella prima fase sono analizzati e valutati i prodotti delle aziende interessate, al fine di verificare le opportunità di commercializzazione in Russia e definire la strategia commerciale di ingresso. Alle aziende verrà richiesto di compilare un questionario/company profile e di inviare materiale illustrativo ed ogni altra informazione utile alla comprensione del business (brochure, cataloghi, listino prezzi, ecc.)

FASE 2 **Iscrizione/ammissione dell'azienda al progetto e inserimento delle schede tecniche dei prodotti nella piattaforma on line.**

L'esito positivo delle analisi della fase 1 consente all'azienda di avviare il percorso commerciale in Russia. In seguito all'iscrizione formale dell'azienda si procede all'inserimento e caricamento sulla piattaforma *on line* delle foto e delle schede tecniche di prodotto (i documenti vengono tradotti in lingua russa) e del prezzo di vendita espresso in rubli e DDP.

FASE 3 **Invio del pallet in Russia** (composto da piccoli lotti).

Il pallet conterrà i prodotti selezionati e promossi sulla piattaforma *on-line*. La merce verrà sdoganata e stoccata a Mosca nel magazzino del partner logistico di Progetto.

Azione promo-commerciale ed evasione degli ordini.

Il materiale promozionale caricato sul portale *on line* e il prodotto in vendita disponibile in magazzino, saranno l'oggetto dell'attività commerciale in Russia.

Avvio dell'azione commerciale e **promozionale presso buyers e distributori del settore** per la vendita di merce attraverso azioni di contatto diretto e indiretto, che saranno continuative.

Ad ogni buyer interessato ai prodotti italiani viene assegnata una *ID di accesso* alla piattaforma *on-line* in modo che possa visionare i cataloghi, le foto e le schede di prodotto per poter poi effettuare la richiesta di ordine.

Evasione dell'ordine e fatturazione.

La richiesta d'ordine effettuata dal buyer verrà automaticamente inoltrata all'azienda italiana. Una volta approvato il preventivo, l'operatore logistico di Mosca fatturerà e consegnerà la merce al buyer russo.

I VANTAGGI

Con Export Alliance le aziende italiane ricevono un servizio chiavi in mano per una presenza diretta sul mercato russo (preparazione e commercializzazione sino alla possibile effettiva vendita dei lotti minimi di prodotti) ed hanno la possibilità di:

- presentare i propri prodotti ai buyer russi tramite la piattaforma *on-line* Export Alliance;
- avere a disposizione un partner logistico per la presa in carico delle operazioni di trasporto, sdoganamento e stoccaggio della merce presso un magazzino a Mosca;
- disporre di un servizio di vendita di prodotti già importati in Russia (immediatamente disponibili sul mercato russo) e al costo espresso in moneta locale (rublo).

La vendita a piccoli lotti del prodotto italiano (già sdoganato e proposto in valuta locale) permette di accelerare il percorso di valutazione e acquisto del prodotti da parte dei clienti russi.