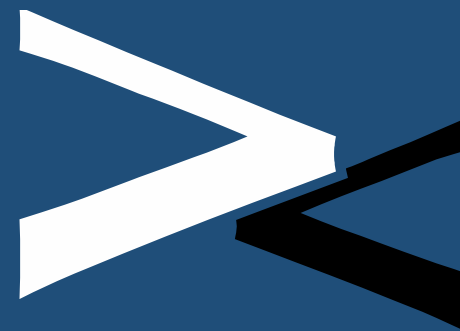


ADEN! *biz*
INTERNATIONAL TRADE & MARKETPLACE

PROGETTO
PMI GO ASIA

PROMOZIONE E COMMERCIO
NEI MERCATI
CINA E ASEAN



ADEN *biz*

INTRODUZIONE

L'opportunità dei mercati asiatici

I mercati asiatici rappresentano oggi una valida e proficua opportunità per promuovere e commercializzare i prodotti di largo consumo Italiani.

Mercati in forte crescita, centinaia di milioni di consumatori con un reddito medio crescente e avidi di prodotti di importazione.

In particolare nel settore dei prodotti di largo consumo i nuovi stili di vita e l'emulazione dei comportamenti occidentali portano a una continua e crescente richiesta dei prodotti di importazione da paesi come l'Italia che nell'immaginario collettivo rappresentano il lusso, la dolce vita, la qualità.

Inoltre, un'attenzione al benessere e all'acquisto di prodotti provenienti da una filiera certificata e garantita, porta a preferire prodotti importati anche se a un costo superiore dei prodotti locali.



ADEN***biz***

PROGETTO

Il progetto di internazionalizzazione

Orientato alla piccola e media impresa di prodotti alimentari e di largo consumo che si voglia affacciare o voglia consolidare la propria presenza commerciale sui mercati asiatici.

Il progetto prevede un completo percorso guidato di internazionalizzazione dalla preparazione del packaging e della comunicazione, alla certificazione e importazione dei prodotti, alla promozione e vendita degli stessi.

Il percorso, supportato anche attraverso un intervento pubblico MAECI Simest per l'internazionalizzazione, è articolato in tre fasi: Test commerciale, Lancio promozionale, Avvio commercializzazione, e ha durata di 2 anni.



ADEN***biz***

PROGETTO

Contesto

La piccola e media impresa alimentare Italiana ha capacità uniche di produrre prodotti innovativi e di alta qualità, salutari, gustosi e affabili per ogni palato.

Prodotti strettamente legati al territorio, connotati da una forte identità, con una storia spesso secolare e caratteristiche organolettiche uniche che li rendono commercialmente appetibili e particolarmente apprezzati sui mercati asiatici.

Distanza, lingua e cultura commerciale da un lato, finanza, dogane e tempistiche dall'altro rendono però complesso e rischioso accedere a mercati tanto interessanti quanto difficili.



ADEN
biz

PROGETTO

Il ruolo di ADEN

ADEN si pone come facilitatore e acceleratore per l'export dei prodotti Italiani verso i mercati asiatici.

Grazie ad una approfondita conoscenza dei mercati, alla consolidata presenza logistica sui territori e a diversi accordi di distribuzione, sia tradizionali che online, ADEN è un efficace ed efficiente partner commerciale per l'export e la vendita dei vostri prodotti in Asia.

I concreti vantaggi di aderire alla piattaforma ADENbiz sono:

le forti economie di scala che vengono generate dalla piattaforma stessa con accesso diretto ai canali distributivi;

la velocità e sicurezza di accesso al mercato tramite una consolidata metodologia di preparazione e vendita;

una efficace promozione del vostro marchio tramite primari interventi sui distributori locali e i punti vendita.



ADEN***biz*** PIATTAFORMA

La piattaforma ADENbiz

La piattaforma ADENbiz ha la missione di preparare, guidare e localizzare le piccole e medie imprese Italiane nei mercati della Cina e della regione Sud East Asiatica (ASEAN), un bacino da oltre 2 miliardi di consumatori.

ADENbiz rappresenta un efficace e fattibile mezzo per la piccola e media impresa italiana per promuovere e vendere i propri prodotti in quei mercati velocemente e in economia.

La piattaforma integra e coordina **spazi fisici, servizi e metodo** per offrirvi un efficace e efficiente percorso di accesso ai mercati asiatici.



ADEN *biz* PIATTAFORMA

Spazi Fisici

La piattaforma ADENbiz in costante espansione opera oggi in **Italia** (Lazio, Sardegna, Puglia, Calabria, Veneto) per la selezione e preparazione delle aziende;

in **Cina** a Tianjin, principale porto e zona franca nel Nord della Cina;

a **Singapore** hub e vetrina commerciale del Sud East asiatico;

nelle **Filippine** a Manila, il mercato con maggior penetrazione e conoscenza dei prodotti Italiani nell'area ASEAN.

Prossime aperture in Cina a Chengdu, Luzhou e Hainan.



ADEN *biz* PIATTAFORMA

Spazi Fisici – Continua...

All'azienda vengono messi a disposizione gli spazi logistici e commerciali della piattaforma per l'intera fase progettuale.

Gli spazi esteri anche in area free zone, prevedono:

Magazzino; idoneo allo stoccaggio e conservazione dei prodotti alimentari e da scaffale, condizionato con disponibilità di cella frigorifera +4 gradi e cella surgelati -23 gradi.

Show Room; Spazio dedicato per l'esposizione dei prodotti e dei materiali commerciali e promozionali incluso uno spazio multimediale condiviso.

Uffici; hot desk e sala riunioni condivisi per il vostro uso per attività di ufficio e relazioni commerciali all'estero.



ADEN *biz* PIATTAFORMA

Servizi

I servizi completi e integrati sono mirati all'efficacia di penetrazione nei canali commerciali identificati, all'efficienza dei tempi, delle risorse e dei costi di preparazione e commercializzazione e alle economie di scala generate tra le imprese partecipanti alla piattaforma.

I servizi erogati dalla piattaforma sui mercati di riferimento comprendono:

attività di rappresentanza, promozionale, commerciale e legale;

gestione trasporti, importazione e logistica estero;

addetti commerciali, interpreti e traduzioni, personale locale;

Comunicazione, grafica, gestione negozi e-commerce e promozione sui social asiatici.



ADEN *biz* PIATTAFORMA

Metodo

Il metodo efficace e provato per introdurre e vendere i vostri prodotti sui mercati asiatici permette inoltre di accedere direttamente ai nostri canali commerciali limitando i rischi e gli investimenti.

Attraverso pochi ed essenziali passi progettuali, chiaramente definiti, permette in tempi certi di effettuare tutte le attività necessarie per la preparazione, spedizione, esportazione, promozione e vendita dei vostri prodotti.

Tale metodo in una recente conferenza sulla internazionalizzazione promossa da Lazio Innova e Unione Industriali è stato definito come 'best practice' anche per la sinergia generata già dal 2015 tra i sistemi pubblico e privato.

Il metodo è articolato in 3 fasi denominate Test commerciale, Lancio promozionale e Avvio commerciale.



ADEN***biz***

FASI

Fase UNO – Test commerciale – Durata 6 mesi

In questa fase si scelgono e preparano i prodotti da esportare, si definiscono le politiche e il prezzo di vendita e quali canali commerciali attivare per testare il mercato.

L'approccio è molto pragmatico non essendo facile a priori stabilire la gradibilità di un nuovo prodotto su quel mercato e a quale prezzo i consumatori sono disposti a comprarlo.

Vengono finalizzati il packaging, le etichette e la comunicazione di supporto; il prodotto viene quindi analizzato, certificato ed importato ufficialmente al fine di testarne l'ingresso e semplificare le successive esportazioni.



ADEN***biz***

FASI

Fase DUE – Lancio Promozionale – Durata 6 mesi

Superata la fase di test e apportati gli eventuali correttivi si procede con l'invio alla piattaforma di un primo quantitativo (mediamente 1 pallet) di prodotti al fine di attivare gli eventi promozionali e una circoscritta distribuzione e vendita dei prodotti verso i canali commerciali target.

In questa fase il prodotto viene promosso con interventi diretti sul punto vendita (degustazioni, show cooking, multimedia) sui buyer e distributori (incontri B2B, dimostrazioni) e canali Ho.Re.Ca (Eventi, degustazioni).

E' inoltre prevista la partecipazione a fiere del settore sia a carattere regionale che nazionale e una prevendita su un principale portale di commercio elettronico.

ADENbiz garantisce l'acquisto di un quantitativo di base dei prodotti, l'azienda può invece, a sua discrezione, inviare ulteriori quantitativi di prodotto in conto vendita per accelerare la fase commerciale.



ADEN***biz***

FASI

Fase TRE – Avvio commercializzazione – Durata 12 mesi

Verificati gli esiti commerciali della fase di promozione viene attivata la strategia di vendita e una eventuale estensione su altri canali distributivi anche online.

Continua l'attività promozionale, fulcro dell'iniziativa commerciale di ADENbiz e primario supporto ai buyer locali per consolidare l'interesse sui prodotti.

Si definiscono gli accordi commerciali per l'acquisto e la vendita dei prodotti sia in free zone che in piattaforma attraverso un accordo quadro di distribuzione pluriennale.



ADEN**biz**

FASI

Fase TRE – Continua...

Vengono gestite 3 tipologie di accordi commerciali:

Vendita diretta al buyer – ADENbiz procura il buyer all'azienda partner curando l'importazione e la consegna dei prodotti. L'azienda riconosce a ADENbiz una percentuale di markup per la presentazione commerciale sull'importo della vendita.

Vendita tramite piattaforma – ADENbiz acquista, importa e vende il prodotto al buyer, pagando in proprio l'azienda e fatturando al buyer con un proprio markup.

Cash and Carry– Viene reso disponibile un quantitativo di prodotti presso i nostri magazzini in Asia per la vendita diretta a grossisti e il piccolo cabotaggio. ADENbiz gestisce gli incassi e paga l'azienda contestualmente all'incasso.



ADEN*biz*

CONTRATTI

Contrattualistica

I rapporti progettuali saranno regolati da tre accordi quadro tra l'azienda e il soggetto attuatore:

Un accordo di **rappresentanza** commerciale con il partner ADENbiz estero per la promozione e il procacciamento d'affari su quel mercato.

Un accordo per la **fornitura dei servizi** operativi e logistici come da progetto tra l'azienda e il gruppo ADENbiz.

Un accordo **commerciale** che regola forniture, vendite, incassi e provvigioni per le vendite procurate o realizzate dalla piattaforma per conto dell'azienda.



ADEN***biz***

IMPRESE

Le imprese partecipanti

Le imprese verranno selezionate entro Marzo 2021 con partenza del progetto prevista entro Giugno 2021.

Sono previsti 3 Cluster di imprese per razionalizzare gli interventi variando le metodologie di certificazione, trasporto, immagazzinamento e vendita tra i diversi cluster.

Cluster A – Prodotti da scaffale con shelf life minima 12 mesi

Cluster B – Vino, birra, liquori e altre bevande alcoliche

Cluster C – Prodotti surgelati monoporzione e ristorazione

Il progetto nella sua attuazione iniziale prevede la partecipazione massima di 15 imprese.



ADEN*biz*

COSTI

Costi di progetto coperti da ADENbiz attraverso il finanziamento Simest

- ✓ Consulenza, sviluppo della strategia commerciale e applicazione del metodo per l'export.
- ✓ Uso degli spazi fisici della piattaforma (magazzino, show room, uffici) e promozionali esterni (punto vendita, stand fieristici, pop up store, eventi).
- ✓ Ufficio estero e personale addetto (commerciale, promozione, segreteria, interpreti).
- ✓ Showroom estero e personale addetto.
- ✓ Attività di rappresentanza e eventi promozionali.
- ✓ Spese di marketing, listing fees e E-Commerce.
- ✓ Attività di sviluppo, gestione, coordinamento, vendite e incassi esteri.
- ✓ Trasferte di proprio personale e testimonials per eventi commerciali.



ADEN***biz***

COSTI

Costi sostenuti o anticipati dall'azienda

Sono a carico dell'azienda i seguenti costi:

- ✓ Spese di adattamento packaging, produzione etichette e materiali di comunicazione in lingua.
- ✓ Analisi dei prodotti e certificati per l'export oltre a eventuali spese di certificazione estera.
- ✓ Campionari e fornitura di prodotti e gadget promozionali.
- ✓ Spese di groupage, trasporto, assicurazione e dogana.[^]
- ✓ Imposte sul valore aggiunto, dazi e altre eventuali tasse estere applicate per l'importazione dei prodotti.[^]

[^] Rimborsati in fattura se prodotto destinato a vendita



ADEN***biz***

COSTI

Altri costi variabili per l'azienda

I seguenti costi sono variabili a secondo degli interventi programmati e desiderati:

- ✓ Costi di accesso alla grande distribuzione (listing fees, shelf space, promozionali)
- ✓ Costi di registrazione e vendita su negozi di e-commerce.
- ✓ Costi di iscrizione a fiere e eventi promozionali.
- ✓ Costi di trasferta del personale dell'azienda per missioni estere.
- ✓ Ogni altro servizio aggiuntivo richiesto o non contemplato dal progetto.



ADEN *biz*

MAECI SIMEST

Finanziamento agevolato per l'internazionalizzazione

Il progetto prevede l'intervento del MAECI attraverso la SIMEST e le relative favorevoli agevolazioni per le aziende Italiane che desiderano Internazionalizzarsi.

Ciò permette di sostenere la gestione della piattaforma e le spese promozionali durante il progetto a diretto beneficio delle aziende.



ADEN *biz* FINANZIAMENTO

Il finanziamento SIMEST in sintesi

Erogazione fino al 25% della media del fatturato degli ultimi 2 anni con massimale di 4,5 Milioni di Euro

Interessi 0,084 %

Erogazione in 2 fasi: 50% all'approvazione del progetto 50% al consuntivo spese relativo alla prima erogazione ed entro il secondo anno

Fino al 50% di fondo perduto con massimale di 800.000 Euro

20% di costi non rendicontabili a disposizione dell'azienda

Nessuna contro garanzia richiesta all'azienda

2 anni di preammortamento

Rimborso in 4 anni



ADEN *biz* FINANZIAMENTO

Il finanziamento tipo per il progetto

Importo minimo da 120.000 a 240.000 Euro dipendente dalla dimensione aziendale e dagli obiettivi commerciali.

Copertura dei costi gestionali e promozionali per l'intera durata del progetto.

Ulteriori 12 mesi di utilizzo degli spazi logistici della piattaforma gratuiti offerti da ADENbiz per facilitare il rimborso dal terzo anno.

20% del finanziato a libera disposizione dell'azienda.

Rata di rimborso dal terzo anno da 1.200 Euro mese rimborsabili con il cash flow commerciale generato.



ADEN***biz*** FINANZIAMENTO

Nessun impegno richiesto

ADENbiz cura senza impegno tutta la pratica di ottenimento del finanziamento all'azienda tramite il proprio professionista dedicati con un dimostrato *success rate* di erogazione.

Il finanziamento viene erogato all'azienda per l'esecuzione del progetto in partnership e secondo il piano dei costi elaborato da ADENbiz.

L'azienda non anticipa nessun costo per l'ottenimento del finanziamento. I costi di preparazione e erogazione sono coperti direttamente dal finanziamento.

L'azienda non è obbligata a utilizzare il plafond concesso e ha facoltà di ritirarsi dal progetto al termine della prima fase di test commerciale, rinunciando alla quota di finanziamento non utilizzato senza penali.



ADEN***biz***

CONTATTI

ROMA

Viale di Val Fiorita, 86
00144 Roma RM
Italia

TIANJIN

E8 Building TEDA Business Park,
80 Huanhe North Road
300380 Airport Economic Area ,Tianjin, Cina

SINGAPORE

190 Middle Road
Fortune Centre
188979 Singapore

MANILA

Trion Towers II
McKinley Parkway
1634 Bonifacio Global City, Taguig, Filippine

INFO E CONTATTI

David Bisceglia

david.bisceglia@adenbiz.com +39 392 216 0751

www.adenbiz.com

