



ITALIAN TRADE AGENCY

# Le opportunità dell'e-commerce per il settore food

## Focus sul progetto Amazon-ICE

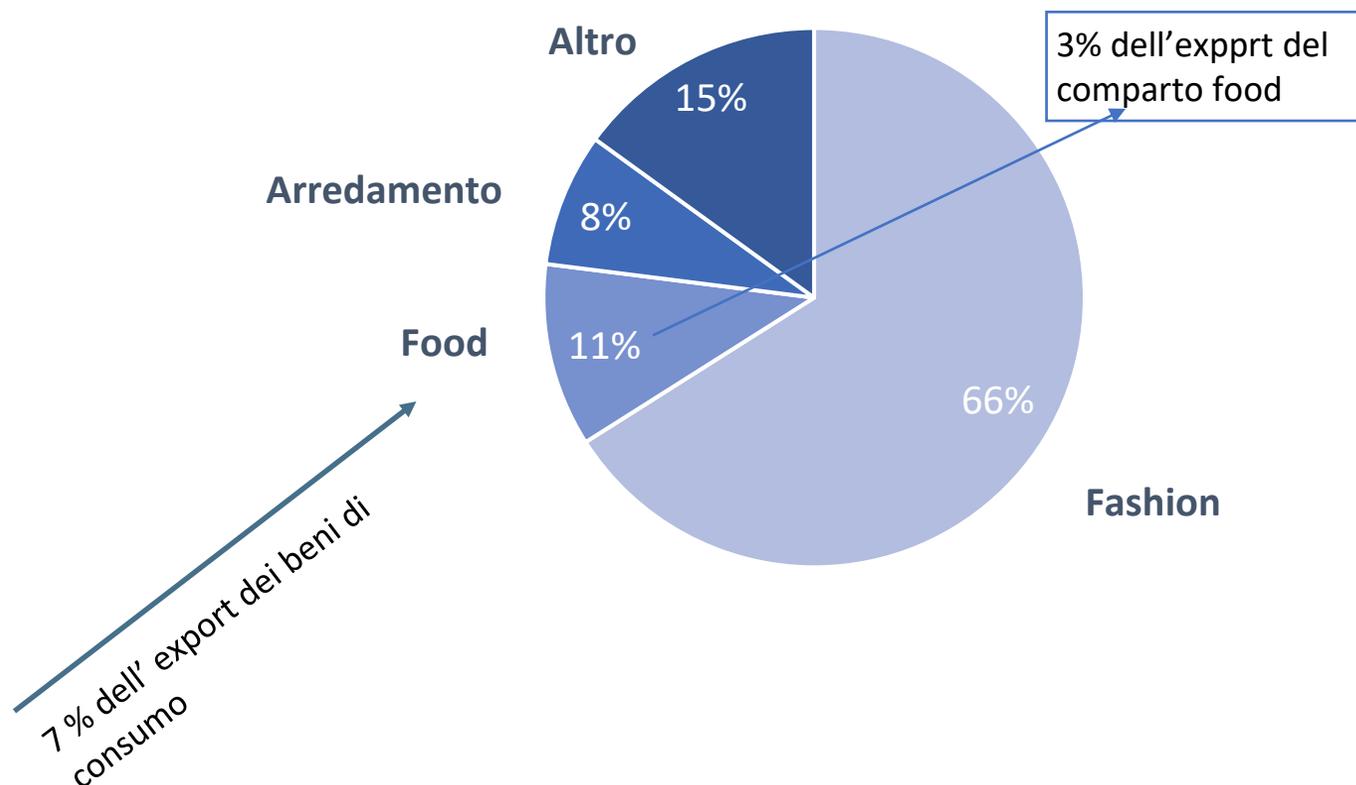
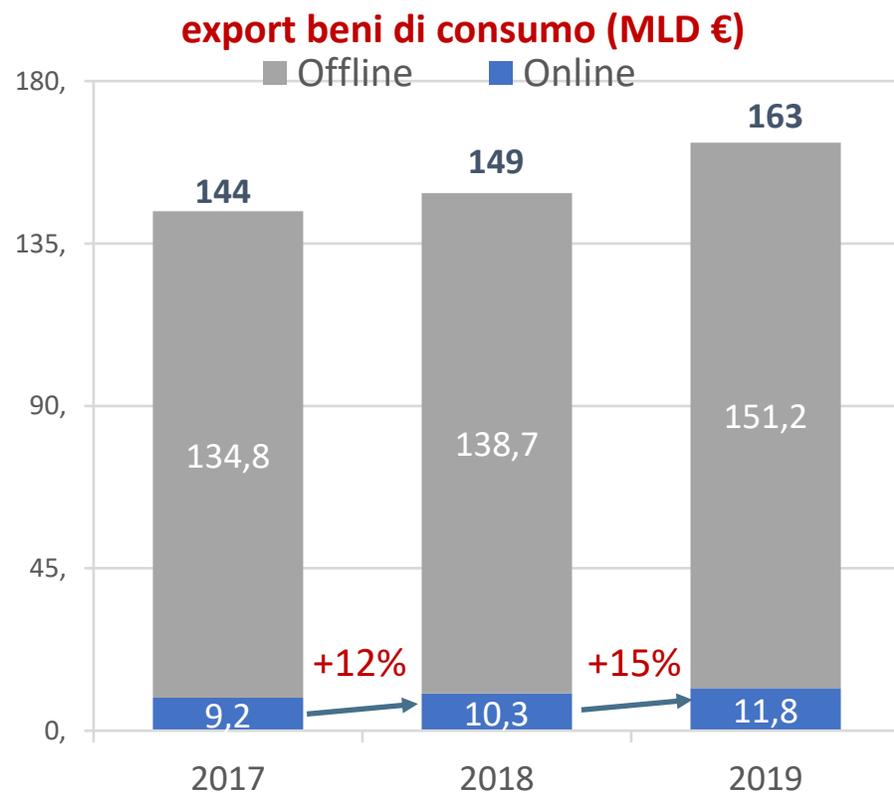
8 luglio 2020

 **UNINDUSTRIA**  
UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE  
ROMA • FROSINONE • LATINA • RIETI • VITERBO

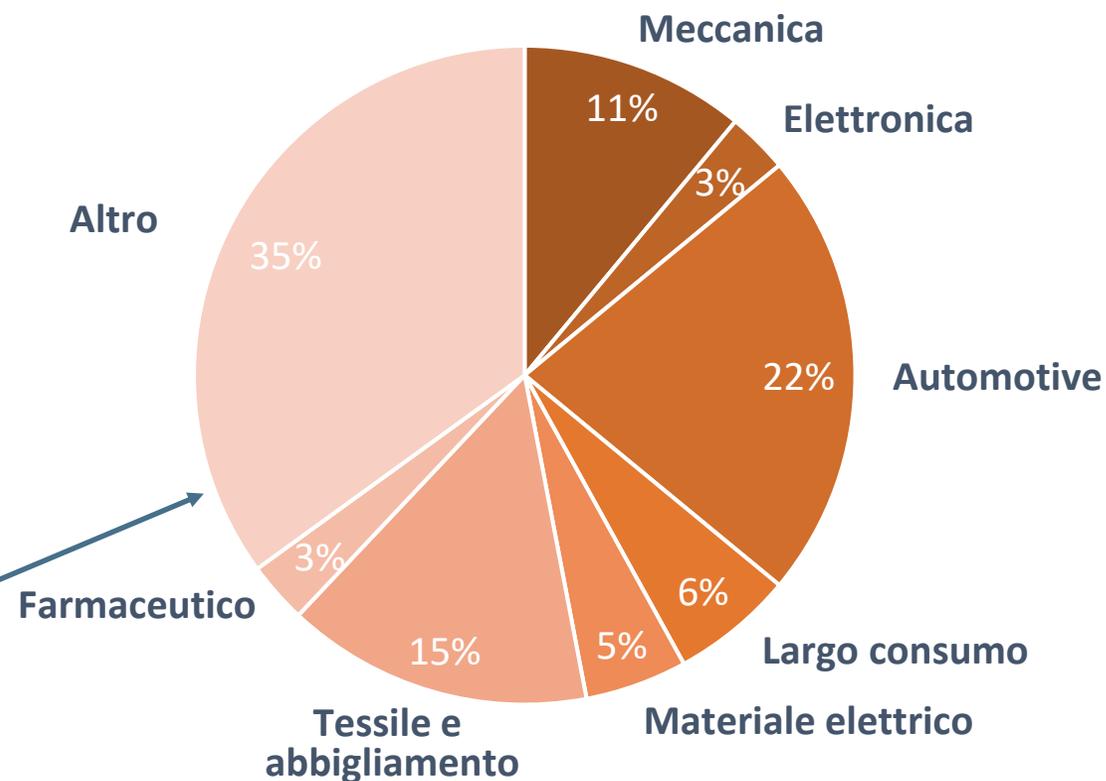
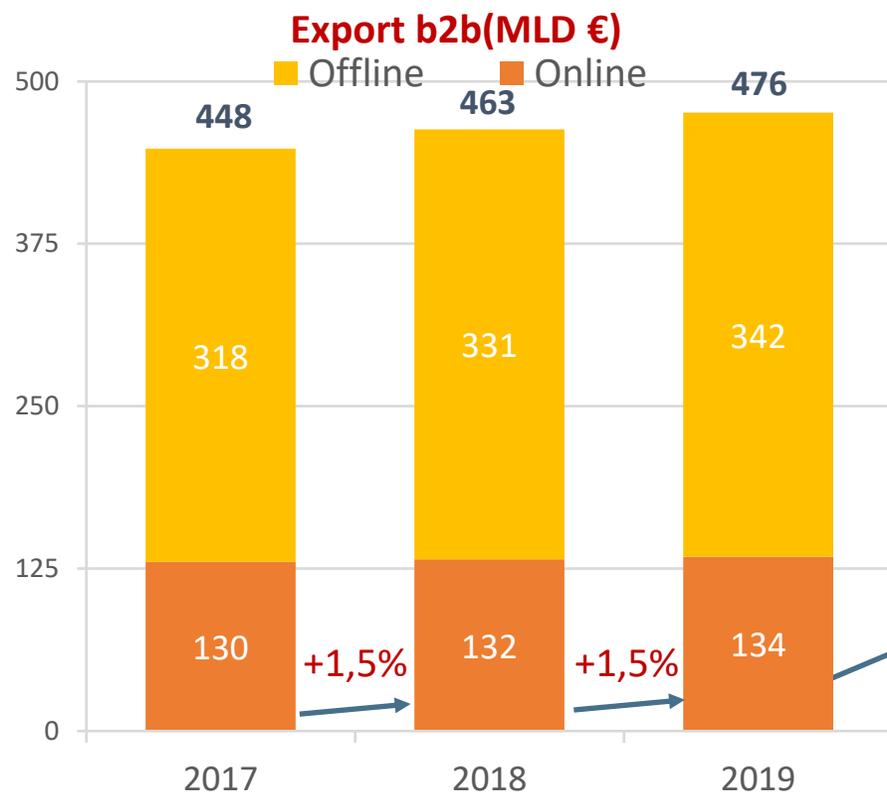


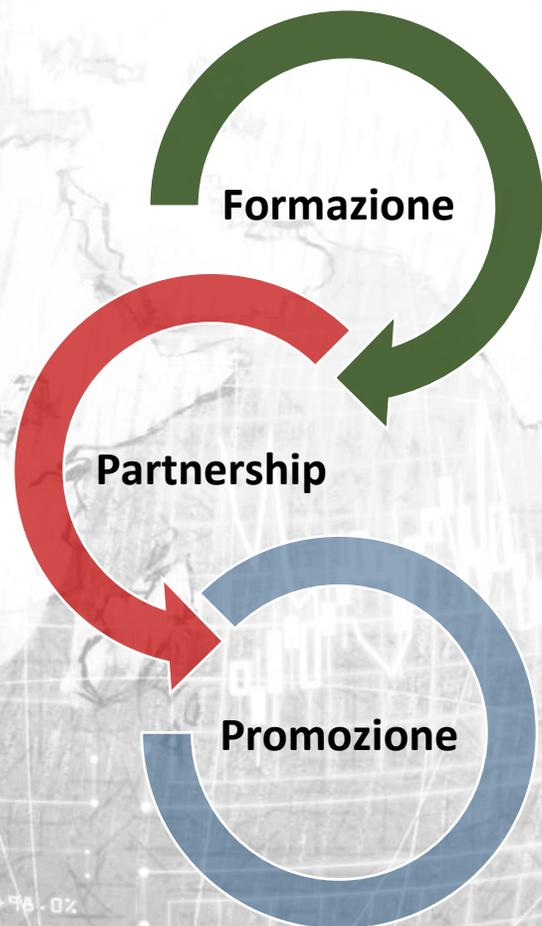
# Italia: B2C

L'export italiano ha una connotazione ancora tradizionale -offline- spesso intermediata da importatori o distributori



# Italia: B2B





## Strategia digitale ICE

### **OBIETTIVO:**

Facilitare la partecipazione delle PMI italiane all'opportunità e-commerce con particolare focus su UE, Cina e USA

### **alcuni RISULTATI:**

- 1100** aziende
- 1200** ore di formazione sull'e-commerce
  - web marketing
  - logistica
  - social selling

## Offerta ICE

### Competenze

#### Formazione online e offline

*partnership con Regioni,  
Associazioni di Categoria,  
Camere di Commercio*

Corsi di formazione, training online e coaching, guide operative e numerosi altri strumenti sono a disposizione di aziende e professionisti dell'export per affrontare le sfide del nuovo millennio sui mercati internazionali;

### Distribuzione

### Marketplace

#### I Progetti Attivi

[ITA e Amazon per il Made in Italy](#)

[Pavilion Italia su WeChat](#)

[Italian Mall su Flipkart](#)

[Jin Dong](#)

### Promozione

#### Investimenti online e offline

investimenti in marketing digitale ed attività mirate ad aumentare traffico e vendite per le imprese coinvolte nei progetti.

#### Priorità

- Cina
- USA
- Altri Mondo

# MADE *in* ITALY

[www.ice.it/amazon](http://www.ice.it/amazon)

**NB. Partecipazione gratuita con Agenzia ICE, attivazione account seller (39 euro/mese) con Amazon**



REGNO UNITO



Un piano di **marketing boost** per la promozione del Made in Italy sul marketplace Amazon



SPAGNA



**Sostegno all'export digitale italiano** attraverso la **promozione** di prodotti Made in Italy sul principale marketplace occidentale



STATI UNITI  
D'AMERICA



**Webinar** per orientamento, informazione e formazione



GERMANIA



**Poi una volta attive** le aziende beneficiano per 18 mesi di **un flusso aggiuntivo di traffico**



FRANCIA

# Formazione e accompagnamento

## **Accompagnamento delle aziende tramite webinar**

- I. Introduzione alla Vendita su Amazon e alla vetrina Made in Italy
- II. Come creare un account di vendita Amazon
- III. Come spedire prodotti tramite Logistica Amazon
- IV. Come avere un marchio di successo su Amazon
- V. Link ad [Amazon Academy Video](#) e legenda «[Prossimi Passi](#)»

 **Guide online** su come operare al meglio attraverso i canali e-commerce

 **Canale di contatto** per domande, dubbi, assistenza



# Requisiti fondamentali

ITCA<sup>®</sup> e amazon per il  
ITALIAN TRADE AGENCY

**MADE** *in* **ITALY**

L'azienda **deve possedere:**

## 1. PRODOTTO

almeno 5 unità di prodotto realizzati o totalmente in Italia o che qui abbiano subito l'ultima fase di lavorazione sostanziale economicamente giustificata (articolo 60 del Codice Doganale dell'Unione (CDU))

## 2. SITO WEB

sito web aziendale, online e attivo, descrizioni dei prodotti in lingua italiana e straniera in base ai mercati target (Regno Unito, Francia, Germania, Spagna, Stati Uniti)

## 3. LOGISTICA

avere un contratto con un corriere in grado di garantire spedizioni esprese nazionali e internazionali  
Ogni azienda può adottare il proprio sistema di logistica e non è obbligatorio utilizzare quello di Amazon.

## 4. RISORSE UMANE DEDICATE

essere fornita di una risorsa da dedicare al progetto

# Campagne di advertising digitale

Alle macrovetrine di categoria è stata aggiunta una sezione dedicata alle aziende aderenti, denominata "Vetrina in collaborazione con Agenzia ICE", che può essere filtrato per la categoria cui si riferisce



Home & Furniture

Apparel & Accessories

Beauty & Wellness



ias

Highlighted selection in collaboration with  
 Italian Trade Agency

Italian Artisans

Per ciascuno dei 5 marketplace [Amazon.co.uk](https://www.amazon.co.uk), [Amazon.de](https://www.amazon.de), [Amazon.fr](https://www.amazon.fr), [Amazon.es](https://www.amazon.es) e [Amazon.com](https://www.amazon.com) sono stati applicati dal 13/12/2019 dei banner pubblicitari. I banner sono stati tradotti in 4 lingue, presentati nelle 5 vetrine (1 generale e 4 settoriali) e resi fruibili per 12 formati di accesso (desktop: grande/piccolo/medio; cellulare: grande/piccolo/medio, etc.), per un totale di **oltre 342 milioni di impressions** e **42.3 milioni di consumatori EU4**.



# Risultati

**1091**

Aziende ammesse in  
10 mesi

**657**

Aziende in training

**434**

Di cui che hanno un  
account ATTIVO

**361**

Aziende attive nella  
Vetrina Made in Italy

**45%**

Aziende Zero Export

**72.638**

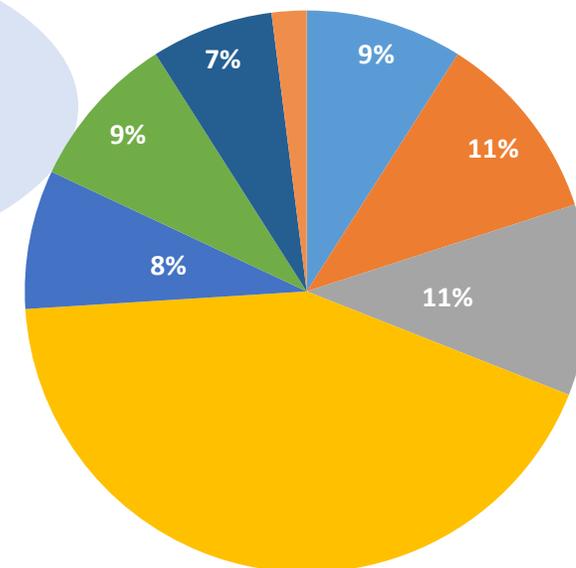
Schede prodotto  
su  
quattro mercati  
UE

**93**  
in media  
per azienda

**33.241** prodotti per  
la prima volta sulla  
vetrina MadeinItaly

## Settori aziende attive sulla Vetrina Made in Italy

Beauty Design Fashion Food Jewels Wine Leathergoods



## PROMOZIONE SUI CANALI DIGITALI

## Nuovi Marketplace

Sempre più opportunità per sviluppare una più ampia presenza dei prodotti Made in Italy nei mercati e-commerce globali

Tencent 腾讯



WeChat



**JD.COM**

**Gmarket**



**Flipkart**



I  
C  
O  
N  
C  
I  
N  
C  
H  
A  
T

# PAVILION ITALIA

Agenzia ICE e Tencent accompagnano  
il Made in Italy sulla Via della Seta digitale



Tencent 腾讯 WeChat

## Il progetto in breve

Agenzia ICE ha elaborato il progetto di collaborazione con Tencent, proprietaria dell'app WeChat, allo scopo di favorire la presenza delle aziende italiane nei canali del commercio digitale in Cina



### ITALIAN PAVILION

Un canale WeChat dedicato al racconto delle eccellenze italiane



### MADE IN ITALY

Canale dedicato ai soli prodotti Made in Italy



### E-STORE AZIENDALE

Creazione di un negozio virtuale per le imprese nel marketplace ICONIC



### BRANDING

Ampia possibilità per le imprese di raccontare la loro storia e i loro prodotti



### MARKETING

Lancio di campagne di marketing altamente profilate e mirate al consumatore cinese



### VENDITA

Canale di vendita diretto verso il consumatore cinese, gestione fatturazione, incassi e resi



### LOGISTICA

Gestione end-to-end della logistica prodotti anche cross-border

## SERVIZI INCLUSI

Le aziende aderenti usufruiscono di servizi di assistenza in tutte le fasi del progetto



### E-STORE

Le aziende italiane usufruiscono di una piattaforma logistica in Italia, dove stoccare i prodotti in conto vendita in attesa di ordini.



### VETRINA PRODOTTI

Gli ordini da parte dei consumatori cinesi è gestito attraverso lo store su WeChat e trasmesso al magazzino per la preparazione della merce



### MEDIAZIONE CULTURALE

Digital Retex gestisce ogni aspetto amministrativo e operativo della spedizione, sulla base degli ordini ricevuti



### CUSTOMER CARE

La catena logistica si completa con la consegna ultimo miglio al consumatore cinese



### INCASSI

Digital Retex segue tutto il processo anche post vendita, inclusa la gestione dei resi

## CONTRIBUTO DI PARTECIPAZIONE

Il progetto è stato concordato come un unicum di formazione e promozione a favore delle aziende interessate e ridotto nei suoi costi di accesso grazie all'accordo con Tencent e con Digital Retex Srl.

La partecipazione all'iniziativa prevede un accesso agevolato per l'attivazione di una vetrina sul marketplace con un investimento di €17.500 per il primo anno, così ripartito:

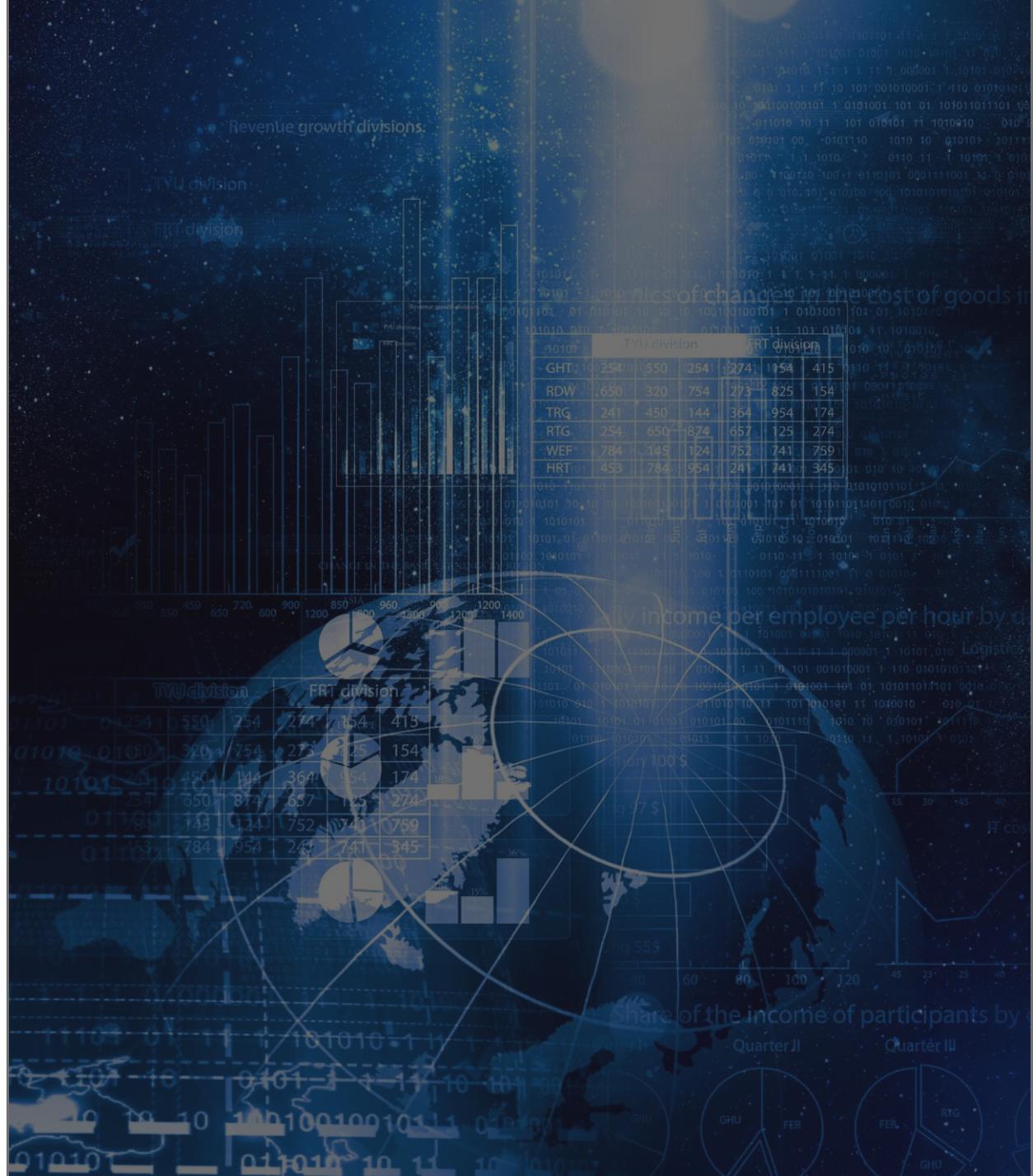
- **€8.500 a carico di Agenzia ICE**
- **€9.000 a carico delle aziende aderenti (di cui €7.500 destinati ad attività di advertising)**

<https://content.retexspa.com/webinar-vendere-in-cina-con-il-supporto-di-ice-e-wechat-food-e-wine>

# REQUISITI

L'accesso avviene sulla base di requisiti di partecipazione studiati per selezionare le **aziende produttive di prodotti Made in Italy** in grado di sostenere la sfida del mercato digitale cinese

- 01 FATTURATO EXPORT**  
Aver sviluppato fatturato nei mercati esteri
- 02 E-COMMERCE ATTIVO**  
Avere già attivo un canale di vendita digitale proprio o marketplace
- 03 PRODOTTI AMMESSI**  
I prodotti devono rientrare nella lista delle categorie ammesse
- 04 PERSONALE DEDICATO**  
Avere almeno una risorsa umana dedicate al progetto
- 05 MARCHIO REGISTRATO**  
Essere in possesso di un titolo di proprietà intellettuale nella Repubblica Popolare Cinese o abbiano avviato l'iter di registrazione



## Creazione di un padiglione di aziende e prodotti autentici Made in Italy all'interno della piattaforma JD.COM

### Vantaggi per le aziende

- **Promozione** del proprio brand e dei propri prodotti entrando in contatto diretto con i consumatori cinesi
- **Vendite** dei prodotti direttamente ai consumatori cinesi sfruttando la presenza e le attività dell'«**Italy Pavilion**»

2° marketplace in Cina

- **Creazione «Italy Pavilion»** sul portale: una vetrina dedicata al Made in Italy in Cina
- **Creazione di una brand page e vetrina virtuale sull'Italian Pavilion**
- **Marketing Boost, campagne di comunicazione**
- **Assistenza alla vendita** e mediazione culturale
- **Gestione logistica** in modalità cross-border e gestione dei resi



# REQUISITI

L'accesso avviene sulla base di requisiti di partecipazione studiati per selezionare le **aziende produttive di prodotti Made in Italy** in grado di sostenere la sfida del mercato digitale cinese

1

## FATTURATO EXPORT

Aver sviluppato fatturato nei mercati esteri

2

## E-COMMERCE ATTIVO

Avere già attivo un canale e-commerce attivo (proprietario e/o presso marketplace nazionali o internazionale terzo);

3

## PRODOTTI AMMESSI

I prodotti devono rientrare nelle categorie ammesse (*positive list*)

4

## PERSONALE DEDICATO

Avere almeno una risorsa umana dedicata al progetto

5

## MARCHIO REGISTRATO

Essere in possesso di un titolo di proprietà intellettuale nella Repubblica Popolare Cinese ovvero aver avviato l'iter di registrazione a tal fine

6

## LOGISTICA

Garantire spedizioni verso i punti di raccolta indicati (warehouse in Europa o bonded warehouse in Cina)

# Condizioni di partecipazione



La partecipazione all'iniziativa prevede un accesso agevolato per l'attivazione di una vetrina sul marketplace con un investimento di **€17.000** per il primo anno, così ripartito:

- **€ 6.000** (46.200 RMB) a carico di Agenzia ICE a titolo di Entrance Fee
- **Circa € 11.000** (Rmb 85.000) investite dalle aziende partecipanti a titolo di Service Fee, tramite contratto specifico con WISEPARTNERS
- Commissione sul venduto variabile tra il 12% ed il 15% sulla base della categoria di prodotto

## Flipkart

**Flipkart**



Più di 100 milioni di  
utenti registrati in  
India

300 aziende italiane presenti **nell'Italian Mall**

**12 mesi di flusso traffico** generato da campagne di advertising totalmente finanziate dall'Agenzia ICE su Flipkart e riviste specializzate

### Gli obiettivi dell'accordo

- **Incrementare il traffico** di accessi all'**Italian Mall**
- **Rafforzare la consapevolezza del brand** «Made in Italy» tra i consumatori indiani

### Strategia di promozione integrata

- **Campagne pubblicitarie online e promozioni offline** su quotidiani e riviste specializzate
- **Partecipazione a eventi Flipkart**, in occasione di festività indiane e promozioni specifiche
- **Storytelling** all'interno della vetrina Italian Mall con supervisione di professionisti indiani della comunicazione
- **Mediazione culturale**
- **Assistenza ricerca importatore (Rete Uffici ICE in India)**

# REQUISITI

L'accesso avviene sulla base di requisiti di partecipazione studiati per selezionare le **aziende produttive di prodotti Made in Italy** in grado di sostenere la sfida del mercato digitale cinese

- 1 PRODOTTI AMMESSI**  
I prodotti devono rientrare nelle categorie ammesse (*positive list*)
- 2 PERSONALE DEDICATO**  
Avere almeno una risorsa umana dedicata al progetto
- 3 MADE IN ITALY**  
Aziende produttive con sede legale e stabilimenti produttivi in Italia, i cui prodotti siano conformi alla normativa prevista per i prodotti Made In Italy
- 4 LOGISTICA**  
Garantire spedizioni verso i punti di raccolta indicati (warehouse in Europa o bonded warehouse in Cina)

La partecipazione all'iniziativa non prevede costi di accesso e di apertura dell'account\*

\*Rimangono a carico delle aziende partecipanti le spese relative alla spedizione dei prodotti in India, le spese per eventuali registrazioni/certificazioni dei prodotti richiesti dalla normativa indiana e tutti i costi relativi agli accordi con i propri importatori (es. fee sul venduto, commissioni, ecc.).

<http://www.ice.it/it/e-commerce>

[www.ice.it/it/amazon](http://www.ice.it/it/amazon)

[amazon@ice.it](mailto:amazon@ice.it)

<https://www.ice.it/wechat>

[wechat@ice.it](mailto:wechat@ice.it)

<https://www.ice.it/it/flipkart>

[flipkart@ice.it](mailto:flipkart@ice.it)

<https://www.ice.it/it/jingdong>

[jd@ice.it](mailto:jd@ice.it)