



INTERNATIONAL

**Esperienze
di gestione dei progetti
di Export Digitale**

01 01
0101
01 01
10
1010
01 01
10 10
1010
01 01
1010

Gestire un progetto di Export digitale cosa significa

- Identificare **CHI FA COSA**
- Identificare le **TEMPISTICHE** necessarie
- Identificare i **COSTI**
- Identificare i **RISCHI**
- Dare visibilità delle varie **FASI**
- Fare in modo che vengano **RISPETTATE LE DATE RICHIESTE**

Le fasi di un progetto di export digitale

STRATEGIA DI SELLING PRELIMINARE

Valutazione
prodotti

Scelta prezzi,
quantitativi,
dimensioni

Valutazione
mercati
di riferimento

Analisi
dei dati

Layout /
Interfaccia
digitale

Identificazione
Keywords

Inserimento
listini

Valutazione
costi
logistici

Certificazioni

Adempimenti
fiscali

DATI

Vendere utilizzando un driver differente rispetto alla concorrenza può non dare la giusta collocazione di ricerca dell'articolo

(es. salumi venduti al pezzo e non al kg.)

LAYOUT

Identificare partner digitale esterno o verificare internamente la disponibilità di risorse adeguate

KEYWORDS

Senza le **keyword** adatte non si raggiunge la visibilità desiderata

LISTINI

Conoscenza **regole** singola piattaforma è fondamentale per acquisire punteggio e visibilità

L'importanza delle analisi relative alla piattaforma digitale

COSTI

**CLIENTE
LEADER E-
COMMERCE
CINA**

Ha sottovalutato i costi di estrazione dai magazzini doganali cinesi per l'invio alle piattaforme con perdite non previste

(previsto 10% costo logistico, incidenza effettiva 25%)

CERTIFICAZIONI

**RETAILER
LEADER IN
ITALIA**

Decide di aprire negozio in Cina con 5.000 referenze senza considerare la necessità di certificare ogni prodotto ad un costo di circa

Usd 500 /cadauno

ADEMPIMENTI

**AZIENDA
LEADER
SETTORE
ALIMENTARE**

Nell'espansione in un Paese estero dà per scontato di poter vendere avendo un **LOCAL-TAX CODE**. Scopre solo successivamente che questo gli consente di importare ma **NON** di rivendere

L'importanza delle analisi logistiche, doganali e fiscali

Valutazione costi logistici esempio ipotetico



- 1 Dimensioni e peso del prodotto 1kg - 20x20x20
- 2 Importo scontrino medio € 20,00
- 3 Marginalità commerciale 50%
- 4 Tempi di consegna richiesti 48 ore

Verificare le
informazioni
basilari
relative al
prodotto

Soluzioni di TRASPORTO

In base alla quantità
di merce da inoltrare
esistono player specializzati

Singolo Collo



Pallet



Full Truck



Singolo Collo
1kg

Costo

€ 15

Costo per kg.

€ 15

Pallet
300kg

€ 100

€ 0,33

Full Truck
20'000kg

€ 1.500

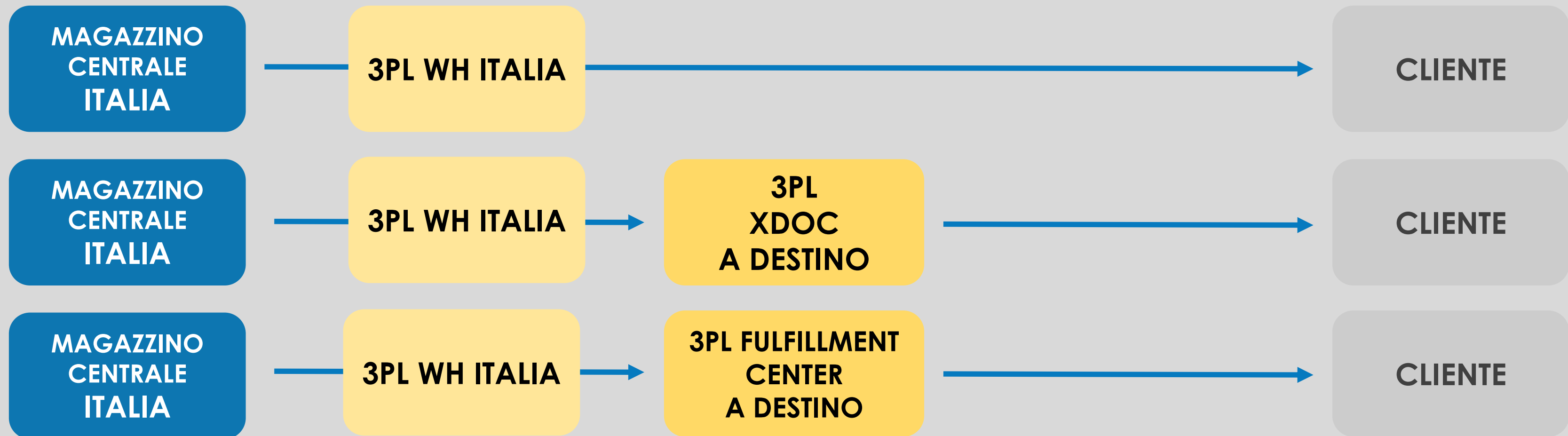
€ 0,075

COSTI

**Indicazione dei costi medi di
trasporto Italia/Europa**

**Se tutte le spedizioni fossero effettuate
con Express Courier non sarebbe possibile
per Caffè Italiano approcciare il mercato
e-commerce UE considerando il costo di spedizione**

OPZIONI LOGISTICO DISTRIBUTIVE



TRADE OFF SERVIZIO / COSTO MAGAZZINAGGIO / COSTO TRASPORTO

Pallet

70 ordini
70 kg

- Trasporto HUB € 1,43/kg
- Smistamento e documentazione € 0,06/kg + € 2,50
- Local courier € 6,00

€ 9.99
PER
ORDINE

Pallet

300 ordini
300 kg

- Trasporto HUB € 0,3/kg
- Smistamento e documentazione € 0,06/kg + € 2,50
- Local courier € 6,00

€ 8.86
PER
ORDINE

Full Truck

20.000 ordini
20.000 kg

- Trasporto HUB € 0,075/kg
- Smistamento e documentazione € 0,06/kg + € 2,50
- Local courier € 6,00

€ 8.63
PER
ORDINE

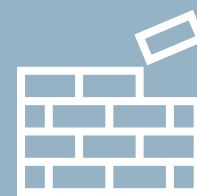
CASE HISTORY

In caso di raggruppamento di più ordini, è possibile valutare la possibilità di trasportare la merce in un HUB estero per successivo smistamento e rispedizione con Courier Express locale (costo medio € 6,00)

**Gestione di un
processo di
export digitale
esempio pratico**



Start up



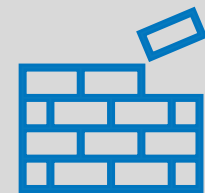
- **OBIETTIVO**
avviamento del minisito
sulla piattaforma

On going

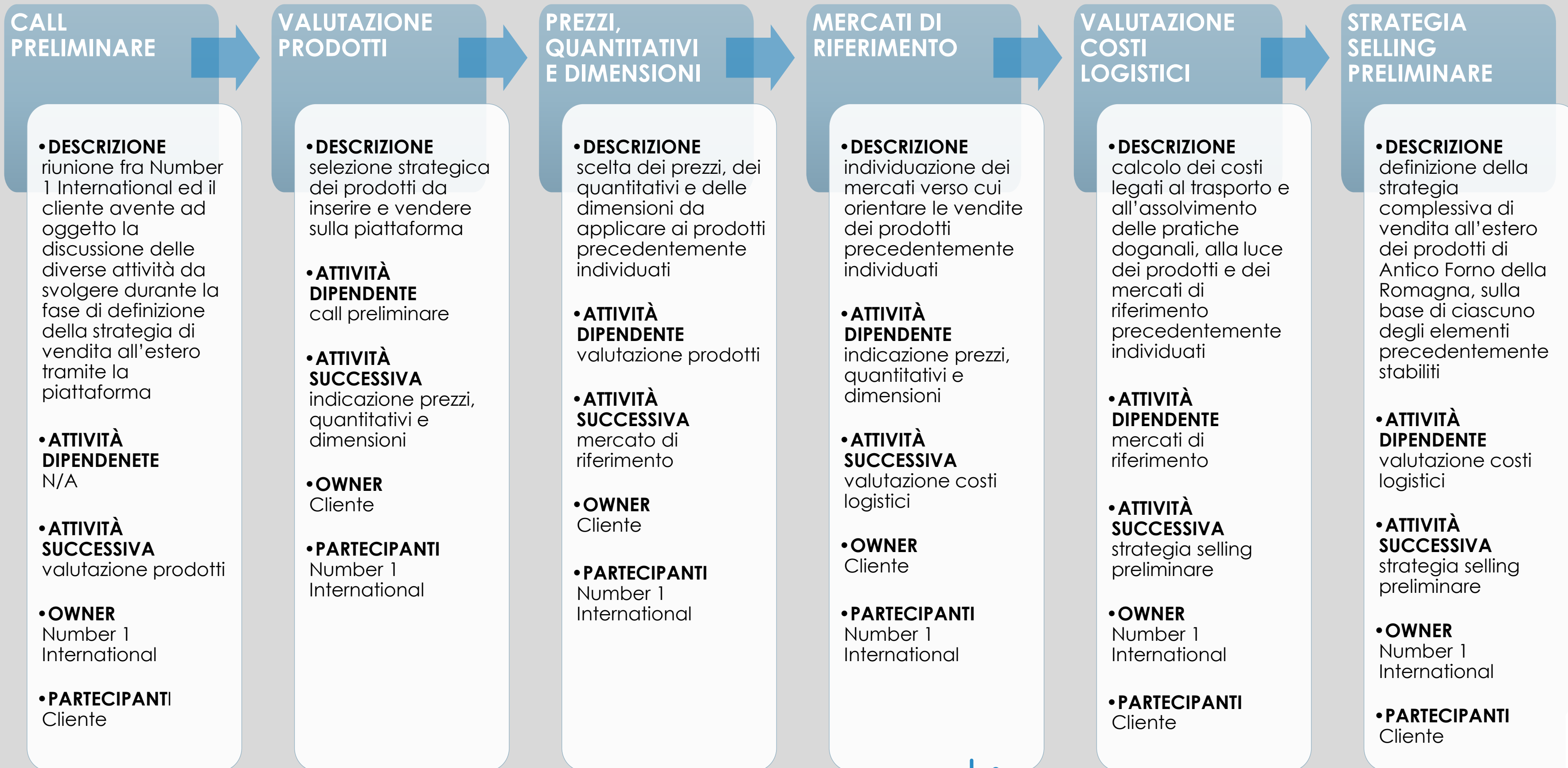


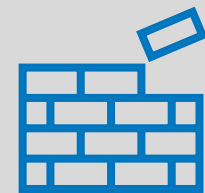
- **OBIETTIVO**
monitoraggio e condivisione
risultati sui mercati esteri

Identificare le
fasi principali
e gli obiettivi



STARTUP – FASE 1





STARTUP – FASE 2



FOTO PRODOTTI / FOTO, VIDEO E DESCRIZIONE AZIENDA

DESCRIZIONE

raccolta foto dei prodotti,
foto e video dell'azienda
e descrizione dell'azienda

ATTIVITÀ DIPENDENTE

strategia selling preliminare

ATTIVITÀ SUCCESSIVA

compilazione excel prodotti

OWNER:

Cliente

PARTECIPANTI

Partner digitale



COMPILAZIONE EXCEL PRODOTTI

DESCRIZIONE

compilazione file excel dove sono
elencate le caratteristiche dei prodotti
da inserire sulla piattaforma

ATTIVITÀ DIPENDENTE

strategia selling preliminare

ATTIVITÀ SUCCESSIVA

identificazione keywords

OWNER

Cliente

PARTECIPANTI

Partner digitale



IDENTIFICAZIONE KEYWORDS

DESCRIZIONE

scelta strategica delle keywords
tramite cui identificare il prodotto
sulla piattaforma

ATTIVITÀ DIPENDENTE

compilazione excel prodotti

ATTIVITÀ SUCCESSIVA

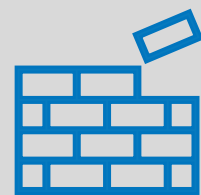
predisposizione layout minisito

OWNER

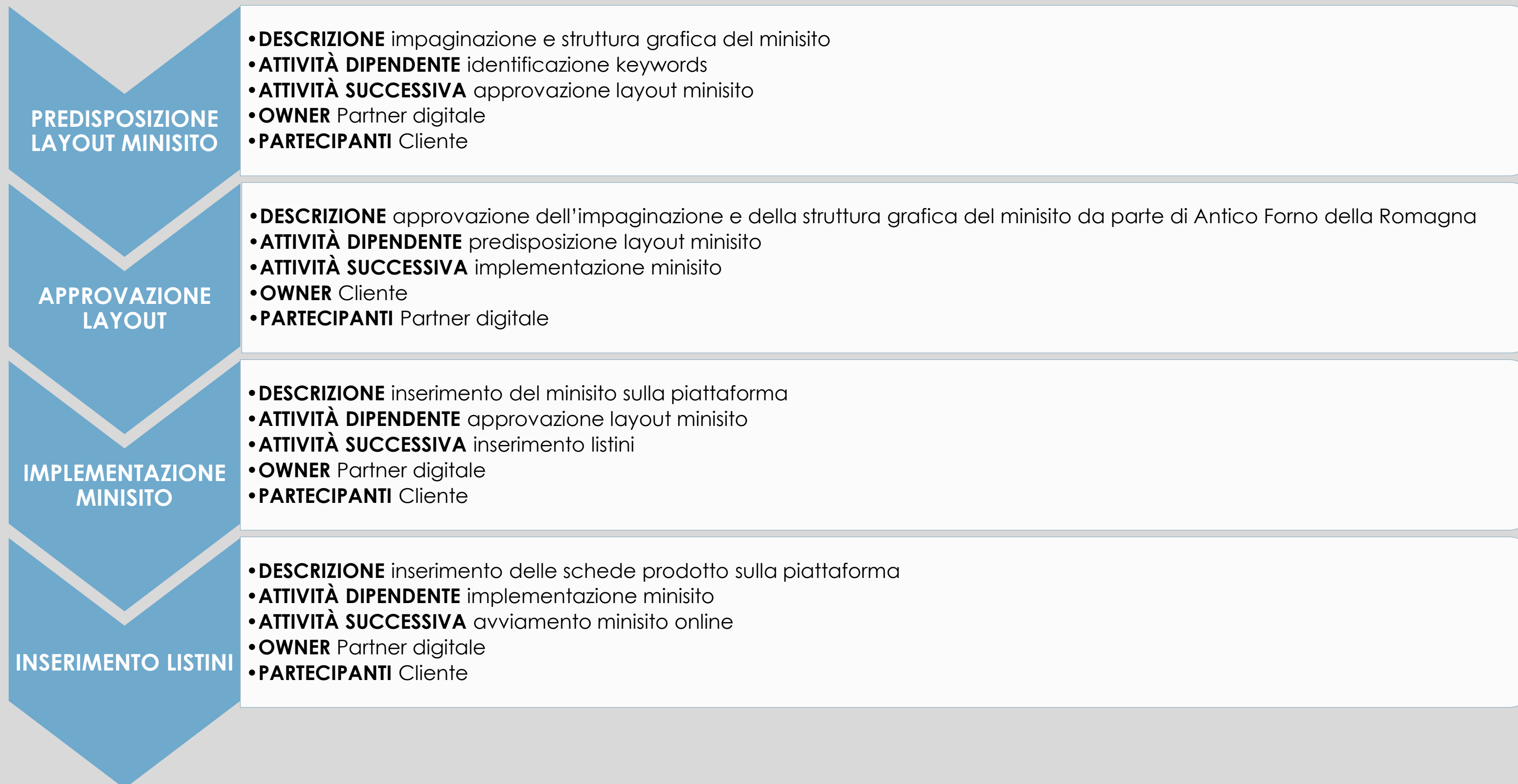
Cliente

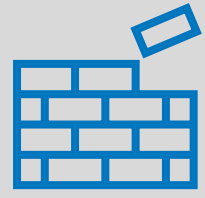
PARTECIPANTI

Parte digitale



STARTUP – FASE 3





STARTUP – PIANO DI PROGETTO

Project Plan



DATA

19/04/2022

MACRO ATTIVITA'	DESCRIZIONE	ATTIVITA' DIPENDENTE	INIZIO ATTIVITA' PREVISTA	INIZIO ATTIVITA' EFFETTIVA	DURATA IN GG	SCADENZA PREVISTA	DATA COMPLETAMENTO	STATUS	OWNER	PARTECIPANTI	NOTE
SCELTA PRODOTTI	CALL PRELIMINARE	N/A	20/04/2022		1	21/04/2022		WAITING	NUMBER 1	CLIENTE	
SCELTA PRODOTTI	VALUTAZIONE PRODOTTI	CALL PRELIMINARE	21/04/2022		3	26/04/2022		WAITING	CLIENTE	NUMBER 1	
SCELTA PRODOTTI	PREZZI/QUANTITATIVI/DIMENSIONI	VALUTAZIONE PRODOTTI	26/04/2022		3	29/04/2022		WAITING	CLIENTE	NUMBER 1	
SCELTA PRODOTTI	MERCATO DI RIFERIMENTO	PREZZI/QUANTITATIVI/DIM	29/04/2022		5	06/05/2022		WAITING	CLIENTE	NUMBER 1	
SCELTA PRODOTTI	VALUTAZIONE COSTI LOGISTICI	MERCATO DI RIFERIMENTO	06/05/2022		3	11/05/2022		WAITING	NUMBER 1	CLIENTE	
SCELTA PRODOTTI	STRATEGIA SELLING PRELIMINARE	LOGISTICI	11/05/2022		5	18/05/2022		WAITING	CLIENTE	NUMBER 1	
PREPARAZIONE DATI	FOTO PRODOTTI	PRELIMINARE	18/05/2022		6	26/05/2022		WAITING	CLIENTE	DIGITALE	
PREPARAZIONE DATI	FOTO/VIDEO AZIENDA	PRELIMINARE	18/05/2022		6	26/05/2022		WAITING	CLIENTE	DIGITALE	
PREPARAZIONE DATI	DESCRIZIONE AZIENDA	PRELIMINARE	18/05/2022		6	26/05/2022		WAITING	CLIENTE	DIGITALE	
PREPARAZIONE DATI	COMPILAZIONE EXCEL PRODOTTI	PRELIMINARE	18/05/2022		6	26/05/2022		WAITING	CLIENTE	DIGITALE	
PREPARAZIONE DATI	IDENTIFICAZIONE KEYWORDS	PRODOTTI	26/05/2022		2	30/05/2022		WAITING	PARTNER DIGITALE	CLIENTE	
AVVIAMENTO	PREDISPOSIZIONE LAYOUT MINISITO	KEYWORDS	30/05/2022		1	31/05/2022		WAITING	PARTNER DIGITALE	CLIENTE	
AVVIAMENTO	APPROVAZIONE LAYOUT	MINISITO	31/05/2022		1	01/06/2022		WAITING	CLIENTE	DIGITALE	
AVVIAMENTO	IMPLEMENTAZIONE MINISITO	APPROVAZIONE LAYOUT	01/06/2022		1	02/06/2022		WAITING	PARTNER DIGITALE	CLIENTE	
AVVIAMENTO	INSERIMENTO LISTINI	MINISITO	02/06/2022		1	03/06/2022		WAITING	PARTNER DIGITALE	CLIENTE	
GO LIVE	AVVIAMENTO MINISITO ONLINE	INSERIMENTO LISTINI	03/06/2022		1	06/06/2022		WAITING	PARTNER DIGITALE	CLIENTE	



Grazie per l'attenzione



CRIS PALMAN

CEO

c.palman@number1international.it

+39 345 4771294



INTERNATIONAL

NUMBER1 International Srl

Strada Vecchia Paullese Snc
20067 PAULLO MI

Tel. 0521 693000

info@number1international.it

