EXPORT ALLIANCE

by GruppoBPC International

UNA NUOVA VIA ALLE VENDITE ON SITE SUI MERCATI ESTERI

2016

GRUPPOBPC International

www.gruppobpc.com

Che cos'è Export Alliance?

GruppoBPC International, in ognuno dei mercati direttamente presidiati tramite le sue sedi estere (USA, Russia/CSI, Sud est Asia), in team con una serie di imprese specializzate nei diversi servizi, gestisce locations destinate ad accogliere i prodotti in conto vendita di clienti associati e la gestione della vendita B2B a lotti minimi di merce.

Tramite la sua piattaforma online, GruppoBPC svolgerà l'azione commerciale di promozione dei prodotti delle aziende associate. Allo stesso tempo un partner logistico di GruppoBPC, si occuperà del trasporto, dello sdoganamento e dello stoccaggio di un pallet di merce degli associati presso il proprio magazzino in uno dei mercati esteri in cui opera GruppoBPC.

In questo modo si attiverà una azione di export a costi più contenuti e con una modalità di acquisto apprezzata dalla maggior parte dei buyer internazionali.

Le fasi del progetto

FASE 1

Adesione e iscrizione

Per partecipare al progetto, le aziende interessate devono compilare un questionario di adesione, in base al quale GruppoBPC svolgerà una analisi di mercato e valuterà la compatibilità dell'azienda al progetto Export Alliance.

FASE 2

Preparazione all'export

Per le aziende ammesse al progetto, previo versamento di una quota di partecipazione, GruppoBPC si occuperà di selezionare e caricare sulla sua piattaforma online la descrizione dei prodotti dell'azienda cliente. Questi prodotti saranno poi l'oggetto dell'attività commerciale svolta dai team internazionali di GruppoBPC.
I prezzi indicati sulla piattaforma online saranno DDP (inclusivi quindi di trasporto e oneri doganali).

FASE 3

Invio del pallet nel mercato scelto

In base alle indicazioni del partner logistico, l'azienda cliente preparerà un pallet composto dai prodotti selezionati e promossi sulla piattaforma di GruppoBPC e lo consegnerà presso la sede italiana indicata dall'operatore logistico. Quest'ultimo si occuperà del trasporto della merce al proprio magazzino in una delle sedi estere presidiate da GruppoBPC, delle pratiche doganali e dello stoccaggio della merce.

FASE 4

Azione commerciale

I team internazionali di GruppoBPC delle sedi estere svolgono quotidiane azioni commerciali verso esistenti o nuove controparti internazionali (buyer, distributori, etc) interessate ai prodotti dei clienti associati presenti sulla piattaforma online
Ad ogni buyer interessato viene assegnata una ID di accesso mediante la quale può visionare i cataloghi delle aziende per lui interessanti. Maturato un interesse il buyer potrà effettuare le richieste d'ordine sulla stessa piattaforma.

FASE 5

Evasione dell'ordine e fatturazione

La richiesta d'ordine effettuata dal buyer verrà automaticamente inoltrata a GruppoBPC, all'azienda associata e al partner logistico, il quale invierà al buyer un preventivo per la consegna della merce. Una volta approvato il preventivo, l'operatore logistico fattura e consegna la merce al buyer internazionale; in seguito restituisce con cadenza mensile il corrispettivo all'azienda associata (al netto delle spese amministrative). I compensi per BPC verranno fatturati sul totale in euro ricevuto dall'azienda cliente.

Caratteristiche distintive

Molte aziende si sono mosse o su iniziativa diretta o indotte dalla richiesta di un potenziale partner/distributore internazionale nel trasferire **merce «in conto vendita»** sul mercato estero target, pronta alla sua realizzazione. Da cosa si differenzia da una simile operazione **Export Alliance**?

Ingegnerizzazione delle fasi Export

La gestione organizzata di tutto il processo in termini di contenuti, procedure e servizi delle attivita' gestite da GruppoBPC e dai suoi partner consente di ottimizzare il percorso export, attraverso una sequenza di attività organizzate e una ottimizzazione dell'intero processo commerciale.

Specializzazione di servizio

Tutti i servizi sono gestiti fase per fase da operatori specializzati in ogni singola fase della filiera, con una consolidata esperienza diretta nelle singole attivita', il che consente una alta ottimizzazione delle risorse investite.

Ampiezza del mandato commerciale

Non si sta affidando il proprio pallet di merce in conto vendita ad un distributore che lo propone alla sua piu' o meno ampia cerchia di clienti, ma sottoscrivendo un mandato ampio di ricerca e selezione di partner commerciali su tutti i canali nel paese estero target.

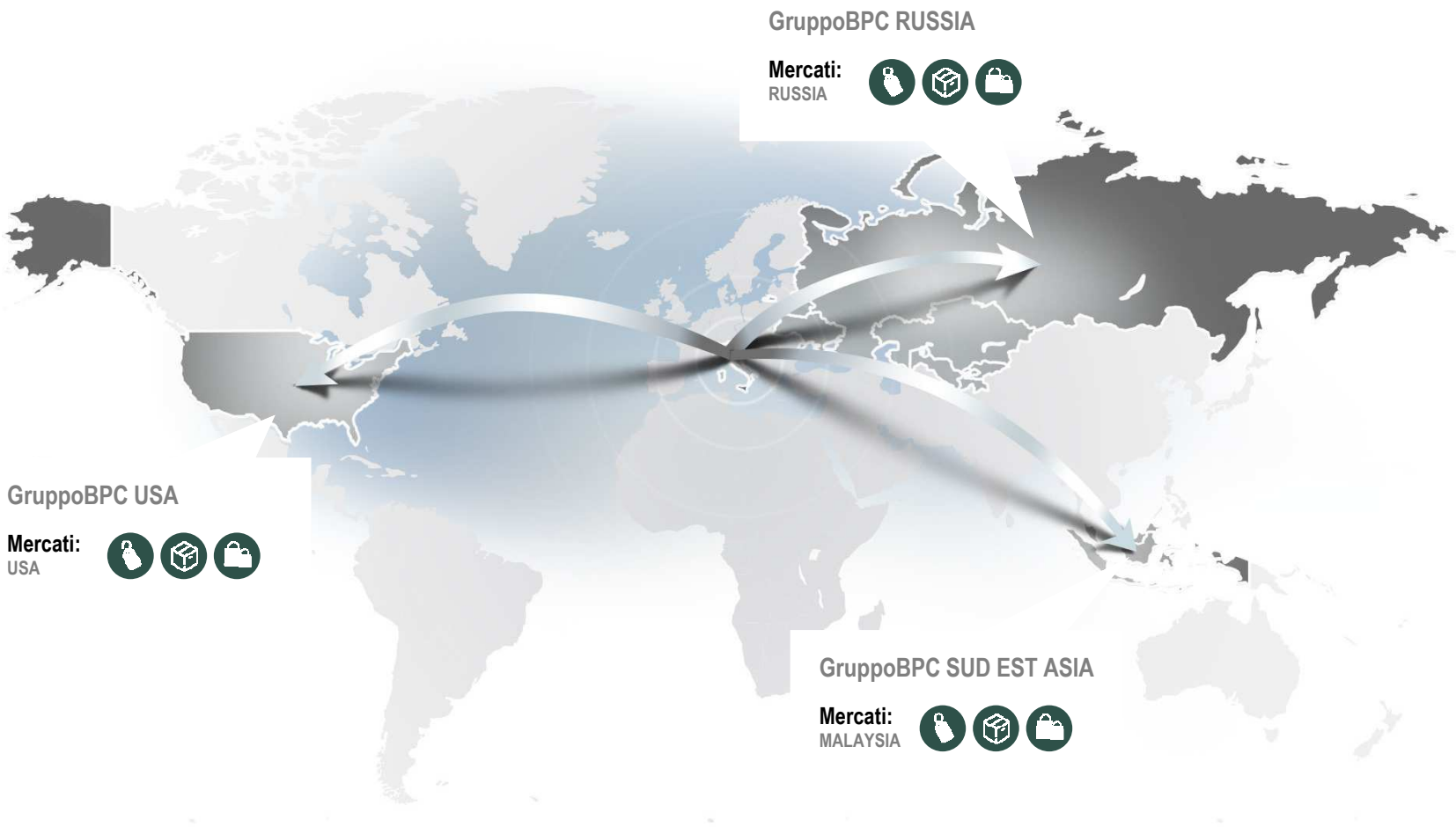
Innovazione nella comunicazione

I buyer acederanno all'offerta del Cliente mediante una piattaforma B2B dedicata, dove potranno visualizzare e selezionare i prodotti di interesse e comporre l'ordine di acquisto, riaccedendo ogni volta che desiderano effettuare dei nuovi approvigionamenti.

Condivisione dei costi

L'iniziativa prevede la partecipazione di piu aziende concorrenti a medesimi canali commerciali cosi da beneficiare di economie logistiche, commerciali ed operative, che si traducono in costi export contenuti.

Mercati e locations



Costi e ricavi dell'Associato

COSTI

L'Associato sostiene i seguenti costi per l'adesione al servizio Export riservato:

- Quota associativa per il primo anno che garantisce accesso ai **seguenti servizi:**
  a) *Ingresso nell'Associazione, quota annuale;*
  b) *1 anno di stoccaggio di un lotto (pallet) presso la location "GruppoBPC Export Alliance" target;*
  c) *Caricamento fino a 15 referenze presso "GruppoBPC Online Catalogue";*
  d) *Guida operativa all'approntamento della merca (certificazione, etichettatura, dogana, etc)*
- Costo vivo 1 pallet di prodotto in conto vendita
- Costi doganali (della merce spedita in conto vendita)

RICAVI

- **Ricavi da vendita prodotto, con cambio valutario e rimessa via bonifico alla fine di ciascun mese, al netto delle commissioni e costi amministrativi** (%)**.**

Vantaggi dell'adesione all'iniziativa

- ✓ **Minimizzare i costi di avvio delle vendite internazionali**
  Grazie all'utilizzo di una piattaforma condivisa con altre aziende *(Export Alliance)* e ottimizzando il costo delle spedizioni mediante l'invio di lotti minimi (pallet).
- ✓ **Effettuare una promozione commerciale e test di mercato**
  In loco, verificando l'attrattività dell'offerta ad investimenti e rischi molto contenuti* e potendo effettuare uno sviluppo del fatturato incrementale in base alla richiesta della domanda.
- ✓ **Disporre di un team di vendita internazionale madrelingua**
  Specializzato in marketing che promuove la vendita dei prodotti presso buyer internazionali.
- ✓ **Agevolare il processo di acquisto dei buyer internazionali**
  Che potranno facilmente visualizzare i prodotti online con merce già sdoganata e in valuta locale.
- ✓ **Fidelizzare la clientela**
  Poiché i buyer potranno accedere in ogni momento alla piattaforma per nuovi ordini e verranno avvertiti via mail della disponibilità di nuovi prodotti.
- ✓ **Disporre di un alto ritorno di immagine**
  Anche a fronte di prime piccole vendite l'impresa può affermare di essere presente nel mercato di riferimento.
- ✓ **Aumentare notevolmente le opportunità di vendita**

** Il rischio è minimo, in quanto anche in caso di vendite inferiori al lotto minimo inviato in partenza, a 12 mesi dall'avvio dell'azione si può dare mandato a GruppoBPC della vendita a valore di realizzo, recuperando il costo della merce spedita.*

Contatti

GRUPPOBPC INTERNATIONAL LTD

Marina House
Adelphi Quay
Waterford, Ireland

T +353 51.879.120
F +353 51.879.140
Skype: gruppobpc

info@gruppobpc.com
www.gruppobpc.com

ITALIAN OFFICE

via De Amicis, 40
Milan – 20123

ITALY

T +39 02 439 950 76
Skype: gruppobpc.it

RUSSIAN OFFICE

Tokmakov Pereulok, 20/31,
Building 1 Moscow – 105066

RUSSIA

T +7 964 799 36 39
Skype: gruppobpc.ru

USA OFFICE

1212 Guadalupe Street, Suite
1003 – 78701 Austin, Texas

USA

T +1 804 836 8757
Skype: gruppobpc.us

SOUTH EAST ASIA OFFICE

8-15-4 Menara Mutiara
Bangsar - 8 Jalan Liku
Kuala Lumpur – 59100

MALAYSIA

T +60 (0) 11 24147230
Skype: gruppobpc.sg

Dove noi operiamo:

USA

RUSSIA e Paesi CSI

- Federazione Russa
- Paesi Baltici
- Ucraina
- Bielorussia
- Kazakistan
- Uzbekistan
- Kirghizistan
- Tajikistan
- Turkmenistan

SUD EST ASIATICO

- Singapore
- Malesia
- Indonesia
- Thailandia
- Vietnam
- Myamar

GRUPPOBPC International