



Export Alliance RUSSIA



2017



PREMESSA AL PROGETTO



EXPORT ALLIANCE

La prima fase di export

Durante le prime campagne commerciali internazionali, diversi fattori possono creare delle barriere per l'affermazione di un nuovo prodotto (mancanza di reputazione commerciale, dubbi del buyer su garanzie e assistenza post-vendita, incertezza della risposta dei clienti finali alla nuova offerta, etc...). Dal lato buyer, esistono oggettive difficoltà spesso legate ad un'operazione di importazione, soprattutto nella fase iniziale di introduzione di un nuovo prodotto su un mercato (richiesta campionature, variazioni costi logistici in relazione alla quantità importata, gestione documentazione per adempimenti doganali e pratiche amministrative, gestione pagamenti internazionali).

Tra gli **ostacoli** che incidono maggiormente nella finalizzazione dei contratti di vendita si aggiunge, inoltre, un altro fattore decisivo: la **distanza fisica del prodotto**.



Perché Export Alliance?

Il team di Export Alliance, in team con partner specializzati nei diversi servizi, ha sviluppato il progetto «Export Alliance» per offrire alle aziende una nuova formula per le prime operazioni di export, individuando locations destinate ad accogliere i prodotti in conto vendita di clienti associati e per la gestione della vendita B2B a lotti minimi di merce.

*Con l'ausilio della sua **piattaforma online**, il team di Export Alliance svolgerà **l'azione commerciale sul territorio** per promuovere i prodotti delle aziende che aderiscono all'iniziativa. Allo stesso tempo, un **partner logistico** potrà occuparsi del **trasporto** (solo su specifica richiesta), dello **sdoganamento** e dello **stoccaggio** di un pallet di merce degli iscritti presso un proprio magazzino in Russia. Tale **infrastruttura fisica** sarà in grado di garantire **visibilità e presenza diretta** del prodotto dei clienti su tale mercato .*

*In questo modo si attiverà una azione di export a **costi più contenuti** e **in tempi rapidi**.*

Compiti in Export Alliance

TEAM DI EXPORT ALLIANCE



- ✓ Verifica le potenzialità export del cliente e condizioni di adesione
- ✓ Fornisce la guida operativa per la preparazione all'export
- ✓ Supervisiona spedizione e stoccaggio merce nel paese estero
- ✓ Gestisce il catalogo online con descrizione e quantità disponibili di prodotto
- ✓ Si occupa della campagna commerciale per la promozione e vendita dei prodotti stoccati
- ✓ Riporta status azione commerciale e feed-back del mercato
- ✓ Supervisiona gli incassi e coordina retrocessione dei corrispettivi alla fine di ciascun mese mediante bonifico

CLIENTE ISCRITTO



- ✓ Paga quota iscrizione per aderire ai servizi export
- ✓ Appronta la merce sulla base delle indicazioni ricevute
- ✓ Invia un lotto (pallet) di merce in conto vendita alla location estera target
- ✓ Paga tasse doganali sulla merce esportata
- ✓ Fornisce materiale descrittivo dell'offerta per il caricamento del catalogo online
- ✓ Fattura la merce venduta e incassa i corrispettivi
- ✓ Ad esaurimento della merce, invia un altro lotto per ricostruire lo stock

OPERATORE LOGISTICO



- ✓ Spedisce la merce al suo Magazzino internazionale (se richiesto)
- ✓ Gestisce lo stoccaggio in loco
- ✓ Fattura ai buyer locali sulla base degli ordini ricevuti
- ✓ Consegna la merce ai buyer locali
- ✓ Incassa i corrispettivi delle vendite
- ✓ Calcola costi amministrativi
- ✓ Paga l'esportatore per le vendite effettuate trattenendo le spese amministrative

Vantaggi in Export Alliance

-  **Effettuare una promozione commerciale e test di mercato in loco**, verificando il potenziale dell'offerta sul territorio e potendo effettuare uno sviluppo del fatturato incrementale in base alla richiesta della domanda
-  **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)
-  **Disporre di un team vendite internazionale madrelingua** nel mercato estero specializzato in marketing che promuove la vendita dei prodotti presso buyer internazionali nei canali target
-  **Aumentare notevolmente le opportunità di vendita** grazie alla possibilità per i buyer di visionare online i prodotti già sdoganati e a prezzi in valuta locale e di effettuare ordini attraverso la piattaforma a piccoli lotti di prodotti disponibili nei magazzini locali.
-  **Fidelizzare la clientela** in quanto i buyer che effettuano acquisti possono ri-accedere alla piattaforma in ogni momento per nuovi ordini ed essere avvertiti via email della disponibilità periodica di nuovi prodotti
-  **Disporre di un alto ritorno di immagine** in quanto grazie alle prime vendite l'impresa può iniziare a instaurare importanti rapporti commerciali nei mercati esteri interessati

COS'È EXPORT ALLIANCE



EXPORT ALLIANCE

Finalità del progetto

Lo scopo è di supportare l'azienda Cliente nell'espansione commerciale sui mercati esteri, iniziando con la vendita a **piccoli lotti** (cartoni) del prodotto ai buyer locali in pronta consegna e **accelerando** il percorso di valutazione e adozione da parte dei buyer.



L'obiettivo è quello di generare, successivamente, **accordi di distribuzione** tra l'azienda esportatrice e i buyer che hanno già avuto modo di provare il prodotto mediante acquisti dal magazzino Export Alliance in loco.

Fasi del progetto

Il team di Export Alliance ha strutturato il processo in 3 fasi: **Adesione, Iscrizione, e Partecipazione**. Per ciascuna fase è prevista la sottoscrizione di un contratto tra l'azienda e le varie parti coinvolte per garantire massima trasparenza e professionalità.

Questo progetto consente al Cliente una prima azione di export nel mercato estero attraverso un'**azione commerciale di 12 mesi** del team estero di Export Alliance che rappresenterà il Cliente quale suo Ufficio Export sul mercato per la vendita del primo pallet e, una volta esaurita la merce in magazzino, dei pallet successivi.



FASE 1

Adesione

- **Richiesta adesione**
- Analisi e definizione del **potenziale export**
- **Ammissione alla piattaforma**

FASE 2

Iscrizione

- **Richiesta Iscrizione**
- Preparazione e caricamento **portafoglio prodotti** sulla piattaforma online
- Sviluppo **strategia di ingresso** (canali target, posizionamento, prezzo finale di vendita etc.)

Invio pallet

- Invio e stoccaggio del **primo pallet** e **azione di contatto** presso le controparti (email, telefono, incontri diretti)

FASE 3

Azione commerciale

- **Promozione e vendita** della merce a lotti minimi

Ordini e fatturazione

- **Supporto** negoziazioni, follow-up e chiusura accordi
- **Gestione** evasione ordine e fatturazione
- **Promozione e vendita** dei successivi pallet

FASE 1 | Adesione



La partecipazione al **processo di selezione** delle aziende prevede:

- **Richiesta adesione:** Sottoscrizione della richiesta di adesione con compilazione degli allegati e con versamento della quota.
- **Analisi e definizione potenzialità export:** Analisi di materiali/informazioni inviati dall'azienda per la comprensione del business e delle potenzialità dell'offerta (questionario, scheda logistica, brochure aziendale, catalogo prodotti, listino prezzi ex-works, etc.).
- **Ammissione alla piattaforma:** a seguito dell'esito positivo dell'analisi, il Cliente riceverà gli accessi per la piattaforma online.

Nota: l'azienda si impegna altresì a fornire tempestivamente descrizione analitica delle referenze richieste da Export Alliance durante la fase di valutazione della domanda di adesione, completa dei codici doganali, prezzi ex-works e schede descrittive per ciascun prodotto. Altresì l'azienda dichiara che, ove si renda necessario, provvederà ad inviare campioni alla sede di Milano/Mosca ai fini della definitiva accettazione o meno alla ammissione al progetto.

OBIETTIVI DELL'ATTIVITA'

«Effettuare un'analisi di mercato e valutare la compatibilità dell'azienda al progetto Export Alliance, con attività quali:

- Comprensione del potenziale export dei prodotti dell'azienda Cliente nel mercato estero e la loro adeguatezza alla vendita sulla base delle norme locali.
- Analisi della documentazione doganale e certificativa necessaria.
- Valutazione della qualità delle referenze.
- Raccolta preventivi su spese doganali.
- Formulazione del prezzo di vendita (composto da prezzo EXW, quota parte dogana e trasporto, costi amministrativi e provvigioni di GruppoBPC) in Euro e convertito periodicamente in rubli (valuta utilizzata nella contrattazione) per evitare le oscillazioni sul cambio»

TEMPISTICHE

 30 giorni

FASE 2 | Iscrizione



▪ **Richiesta iscrizione:** L'esito positivo delle analisi della fase precedente consente all'azienda di iscriversi entro 30 giorni, previo versamento della quota di iscrizione, al progetto «Export Alliance», nonché di acquisire diritto di esclusiva per la partecipazione al progetto rispetto ad aziende con stesso portafoglio di prodotto e stesso posizionamento nel mercato.

▪ **Preparazione e caricamento catalogo online:** In base all'analisi del portafoglio prodotti del Cliente effettuata nella fase precedente, il team di Export Alliance seleziona in maniera condivisa i prodotti con il maggiore potenziale export caricando un catalogo dedicato sulla piattaforma online descrittivo delle caratteristiche commerciali e tecniche (inserimento dello stock spedito, con codici, descrizione, immagine, prezzo convertito in valuta locale)

▪ **Sviluppo strategia di ingresso:** Il materiale di promozione e di vendita sarà 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**).

OBIETTIVI DELL'ATTIVITA'

«Selezionare in maniera condivisa con il Cliente il portafoglio prodotti con il maggiore potenziale export definito in base all'analisi preliminare effettuata in fase di adesione, con attività quali:

- Preparare il materiale di promozione e di vendita per avviare l'azione commerciale del team GruppoBPC nel mercato estero.
- Definire la composizione merceologica del primo pallet e il prezzo finale (composto da prezzo EXW, quota parte dogana e trasporto, costi amministrativi e provvigioni di GruppoBPC)
- Comunicare per iscritto l'avvio del progetto all'azienda Cliente»

Nota: a partire dalla data della comunicazione scritta dell'avvio del progetto, il Cliente avrà 15 giorni di tempo per aderire attraverso la sottoscrizione del contratto di partecipazione

TEMPISTICHE

 30 giorni

FASE 3 | Partecipazione



- **Invio pallet:** Il Cliente prepara un pallet composto dai prodotti selezionati e promossi sulla piattaforma e lo consegna presso il magazzino in Italia del partner logistico incaricato del trasporto (su specifica richiesta), delle pratiche doganali e dello stoccaggio della merce in Russia
- **Azione Commerciale:** Il team commerciale di Export Alliance effettua la promozione presso centinaia di controparti internazionali (buyer, distributori, etc.) presenti sulla piattaforma online. Ad ogni buyer interessato viene assegnata una ID di accesso mediante la quale può visionare i cataloghi delle aziende ed effettuare le richieste d'ordine sulla stessa piattaforma online.
- **Evasione dell'ordine e fatturazione:** La richiesta d'ordine effettuata dal buyer verrà automaticamente inoltrata a GruppoBPC e al partner logistico, il quale invierà al buyer un preventivo per la consegna della merce per approvazione. L'operatore logistico fattura così e consegna la merce al buyer e restituisce con cadenza mensile il corrispettivo all'azienda associata (al netto di spese amministrative e commissioni). I compensi variabili per Export Alliance (10% sul venduto, aggiunto al listino locale) verranno fatturati sul totale in euro ricevuto dal Cliente.

OBIETTIVI DELL'ATTIVITA'

«Accelerare il percorso di valutazione e adozione dei prodotti dell'azienda Cliente da parte delle controparti estere e generare, successivamente, accordi di distribuzione, con attività quali:

- Collaborazione con i partner logistici per il trasporto (su specifica richiesta), la gestione delle pratiche doganali, e lo stoccaggio della merce.
- Promozione e vendita della merce a lotti minimi con il supporto della piattaforma online.
- Gestione degli ordini e della fatturazione
- Continuazione dell'azione commerciale sui pallet successivi al primo, una volta terminata la merce presente in magazzino»

TEMPISTICHE

 12 mesi

GruppoBPC Online Platform

Il **buyer estero**, cui viene assegnato un accesso personalizzato, è in grado di **navigare sul catalogo** dell'azienda cliente.

Maturato un interesse, egli è in grado di effettuare delle **richieste d'ordine**, visualizzando un carrello di articoli selezionati che vengono inviati al team di GruppoBPC International per l'emissione della fattura e l'invio delle coordinate per il pagamento. Dopo di che avviene la consegna in loco della merce.

The screenshot displays the Tucano online catalog interface. At the top, the Tucano logo and navigation links are visible. Below the header, there are search filters for category and family, and a search bar. The main content area features three product listings, each with an image, a title, a description, and a table of specifications. The first two listings are 'ULTRA' bags, and the third is a 'YOUNGSTER BAG'. A shopping cart overlay is visible on the right side, showing a list of items and their prices, along with a total amount and a 'SEND REQUEST' button.

CATEGORY	FAMILY
BORSE BODY BAG	Ultra

COLOR	SKU CODE	CODE
n/a	8020252039414	8NU11-Y
DEPTH	HEIGHT	WIDTH
n/a	n/a	n/a
WEIGHT	0.37 kg	

SHOP PRICE	AVAILABILITY	STOCK PRICE
€-16.50	38	€ 9.90

CATEGORY	FAMILY
BORSE BODY BAG	Ultra

COLOR	SKU CODE	CODE
Blue	8020252039407	8NU11-B
DEPTH	HEIGHT	WIDTH
32.50 cm	5.50 cm	22.50 cm
WEIGHT	0.28 kg	

SHOP PRICE	AVAILABILITY	STOCK PRICE
€-16.50	18	€ 9.90

CATEGORY	FAMILY
BORSE BODY BAG	Youngster

COLOR	SKU CODE	CODE
Dark Blue	8020252043817	8NY-BS
DEPTH	HEIGHT	WIDTH
8.80 cm	24.50 cm	33.50 cm
WEIGHT	0.32 kg	

SHOP PRICE	AVAILABILITY	STOCK PRICE
€-22.00	34	€ 13.20

Partner di Export Alliance Russia



Camera di Commercio Italo-Russa

La Camera di Commercio Italo-Russa (CCIR) è un'associazione privata non avente scopo di lucro la cui finalità è lo sviluppo della cooperazione economica fra Italia e Russia.

La Camera di Commercio Italo-Russa è sponsor attivo di questa iniziativa, che è in linea con la sua missione istituzionale. Export Alliance Russia infatti ha il fine di contribuire allo sviluppo della collaborazione economica e commerciale tra l'Italia, la Federazione Russa e gli altri Stati della CSI. La Camera offre altresì condizioni economiche privilegiate alla iscrizione ad export Alliance dei suoi iscritti.

GruppoBPC International

GruppoBPC International è una società di consulenza internazionale con uffici in Irlanda, Italia, Russia, USA e Malesia, specializzata nel supportare con successo l'ingresso e la crescita del business dei propri clienti sui mercati in cui è direttamente presente.

Il punto di forza è la conoscenza diretta dei mercati esteri serviti con i propri uffici e team multilingue, che consente di assistere i clienti nello sviluppo commerciale, nelle ricerche di accordi di partnership, e nel perseguire opportunità di investimento.

Unionsped

Unionsped è operatore logistico con ventennale esperienza verso i mercati dell'est e partecipa in qualità di operatore Import e distributore sul mercato Russo mediante la sua società e magazzino a Mosca. Grazie alla gestione interna dell'intera filiera, garantisce piena qualità e controllo dell'intero processo distributivo ai buyer locali.

Contatti

Antonio Borello

Partner of GruppoBPC International

antonio.borello@gruppobpc.com

+39 340 292 69 15



Skype account
gruppobpc

Leonora Barbiani

Segretario Generale CCIR

leonora.barbiani@ccir.it

+39 02 86995240



Skype account
leonorabarbiani

Il team di GruppoBPC e della CCIR sono a **vostra disposizione per discutere in modo approfondito del progetto di collaborazione**

Per maggiori informazioni contattaci a info@gruppobpc.com o visita il sito gruppobpc.com/lp/export-alliance-russia/

GruppoBPC International Ltd

Head Office

Marina House, Adelphi Quay,
Waterford, Ireland

www.gruppobpc.com

info@gruppobpc.com

Camera di Commercio Italo - Russa

Italian Office

Corso Sempione, 32/B

20154, Milan, Italy

Tel. +39 02 86995240

Fax +39 02 85910363