

WEBINAR

Amazon Europa

Vendi i tuoi prodotti sulla piattaforma e-commerce

25 giugno 2020

H. 14.30 - 16.30

**BENVENUTO!
IL WEBINAR STA PER INIZIARE**





DIGITAL EXPORT IN EUROPA

Presentazione sulle piattaforme specializzate Business to Consumer (BtoC)



Chi siamo



Promos Italia - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione è la **struttura del sistema camerale italiano**, partecipata da Unioncamere, Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi, Camera di commercio di Pordenone - Udine, Camera di commercio di Genova, Camera di commercio di Modena, Camera di commercio di Ravenna, Unioncamere Lombardia e Unioncamere Emilia Romagna.

Supportiamo il **processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane** e favoriamo il successo del Made in Italy nel mondo.

Mission

Il tessuto imprenditoriale italiano è costituito per gran parte da piccole e medie imprese che, grazie a tradizione e qualità, hanno saputo distinguersi e affermarsi sia sul mercato nazionale sia su quelli internazionali, contribuendo a fare del brand Made in Italy un marchio universalmente riconosciuto come sinonimo di eccellenza, stile e innovazione.



**Preparare all'export
nuove potenziali
imprese esportatrici**

In questo c



**Ampliare
il business internazionale
di quelle già attive nei
mercati esteri**

ntesto, la mission di Promos Italia è:



**Favorire lo sviluppo dei territori
attraverso politiche
di attrazione di investimenti
e di promozione turistica.**

I nostri servizi



Oggi la sfida dell'internazionalizzazione richiede **competenze specifiche** e **strumenti all'avanguardia**. E' un percorso da intraprendere mettendo in gioco le proprie conoscenze, sfruttando il proprio talento imprenditoriale e avviando relazioni di valore nei mercati esteri.

Informazione specialistica, formazione qualificata, assistenza strategica per l'individuazione della giusta controparte nel mercato, organizzazione di **incontri b2b in Italia e all'estero** con operatori qualificati e **soluzioni per il digital export** sono



Ricerca partner e incontri d'affari all'estero



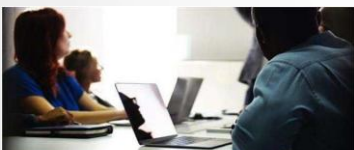
Iniziative all'estero



Inbuyer – Incoming buyer esteri in Italia



Soluzioni per il digital export



Formazione e prima assistenza



Informazione specialistica



Attrazione investimenti



Network



L'appartenenza al sistema camerale ci ha permesso di costruire negli anni



un network di relazioni in tutto il mondo con gruppi industriali, istituti bancari, enti governativi, istituzioni internazionali, professionisti, associazioni di categoria, rappresentanze diplomatiche, camere di commercio all'estero e agenzie estere di promozione delle imprese



collaborazioni consolidate con i principali player nazionali nell'ambito dell'internazionalizzazione (ICE, SACE, SIMEST) e con i principali istituti bancari, ordini professionali, associazioni di categoria ed enti territoriali.

Queste sinergie ci permettono di garantire affidabilità, autorevolezza e qualità alle soluzioni che offriamo ad **aziende** e **stakeholders**.

DigiT Export

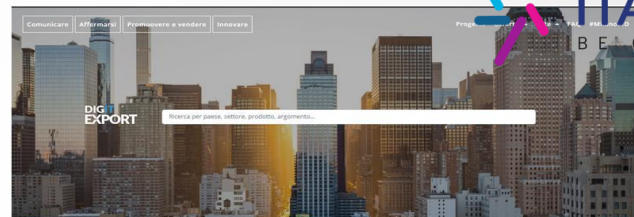
DigiT Export è un progetto realizzato da **Promos Italia**, finanziato dalla **Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi**, nell'ambito del piano Industria 4.0/Punto Impresa Digitale.

La piattaforma online all'indirizzo www.digitexport.it, si pone quale punto di riferimento per le imprese, non solo a livello locale ma anche a livello nazionale, sui temi relativi **all'export digitale**.

Sulla piattaforma, infatti, sono ospitati:

- **contenuti** e approfondimenti
- **servizi** di assistenza di primo livello
- **Seminari/webinar** informativi e **formazione**
- **servizi di supporto** alle imprese con l'obiettivo di promuoversi e vendere sui mercati esteri
- **servizi del Punto Impresa Digitale** della CCIAA di Milano Monza Brianza e Lodi

Così le aziende potranno trovare in un solo luogo **tutte le informazioni e gli strumenti per avviare con successo azioni di internazionalizzazione tramite il web**.



Vendi sul marketplace giusto per te

TRADEKEY JUMORE GLOBAL **ALIBABA**
TECHPILOT ITALIAN MODA RAKUTEN US **E WORLDTRADE**
WORLD WINE CENTRE OPENMINERAL
BRAVO ITALY GOURMET

MG MERCATO
GLOBALE.IT

Sul sito www.mglobale.it/ le aziende possono trovare articoli sui diversi temi relativi all'internazionalizzazione:

- dogane
- fiscalità e contrattualistica internazionale
- pagamenti e trasporti
- trend delle esportazioni per settore
- aggiornamenti su accordi commerciali internazionali
- altri approfondimenti

PROGETTO AMAZON



APR
2020

DIGITAL AROUND THE WORLD IN APRIL 2020

THE ESSENTIAL HEADLINE DATA YOU NEED TO UNDERSTAND MOBILE, INTERNET, AND SOCIAL MEDIA USE

TOTAL
POPULATION



7.77
BILLION

URBANISATION:

55%

UNIQUE MOBILE
PHONE USERS



5.16
BILLION

PENETRATION:

66%

INTERNET
USERS



4.57
BILLION

PENETRATION:

59%

ACTIVE SOCIAL
MEDIA USERS



3.81
BILLION

PENETRATION:

49%



we
are
social



Hootsuite®

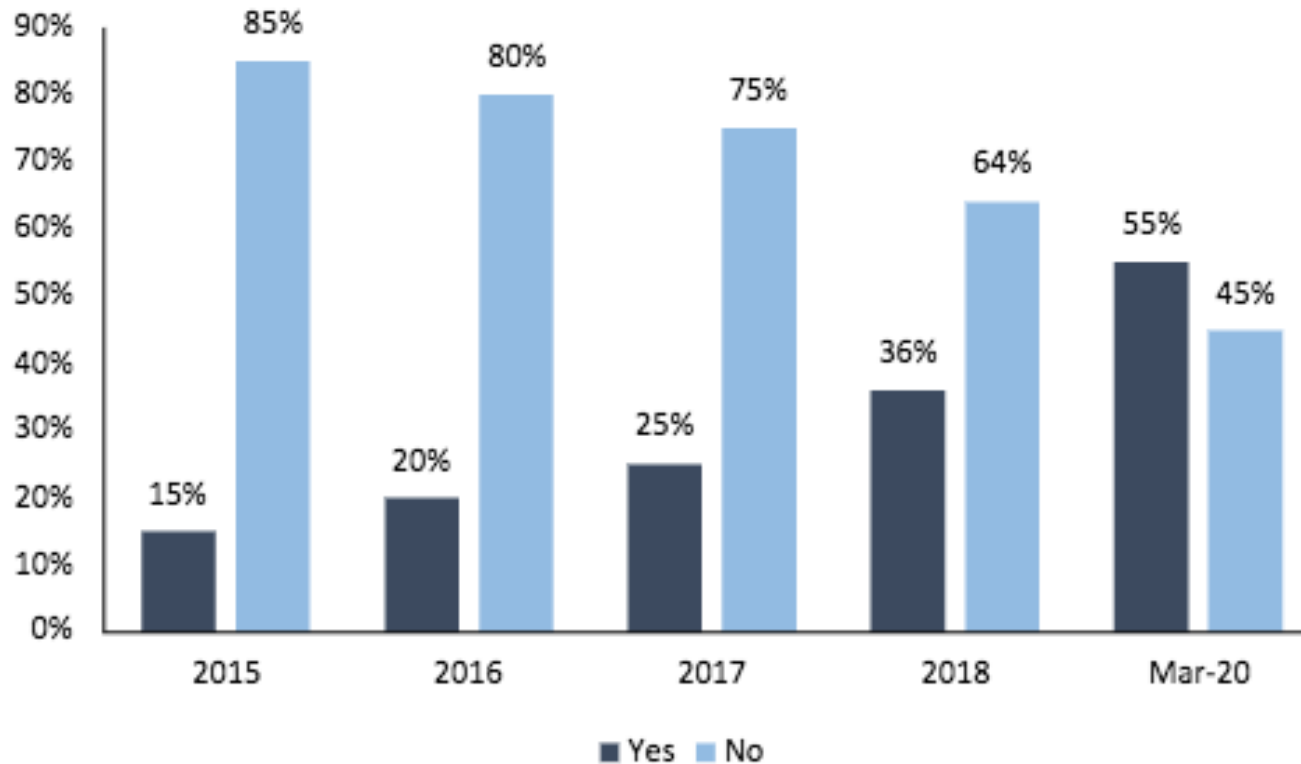
Gli utenti europei che accedono a internet ad oggi sono 727,56 milioni.

Nel 2019 in Europa il 70,6% della popolazione ha acquistato online. Previsata crescita fino al 72,6% nel 2020 e 78% nel 2023.

In media il 64,5% degli utenti nell'ultimo anno ha acquistato utilizzando un dispositivo mobile e il 79% ha ordinato prodotti tramite marketplace. Le vendite online B2C sono pari a 309 miliardi di euro, con una crescita del 10% rispetto all'anno precedente. Secondo le stime questo valore crescerà fino a 343 miliardi nel 2020.

Tra i settori (tutti in crescita) si evidenziano : Moda 89 mld euro - Elettronica di consumo e Media con 76 mld euro - **Alimentare** e Salute e Bellezza con 38 mld euro

Exhibit 3: Have you purchased groceries Online?



APR
2020

COVID-19: SPENDING MORE TIME SHOPPING ONLINE

PERCENTAGE OF INTERNET USERS IN EACH AGE GROUP* WHO REPORT SPENDING MORE TIME SHOPPING ONLINE IN RECENT WEEKS

SPENDING MORE TIME
SHOPPING ONLINE:
16-24 YEAR OLDS



46%

SPENDING MORE TIME
SHOPPING ONLINE:
25-34 YEAR OLDS



53%

SPENDING MORE TIME
SHOPPING ONLINE:
35-44 YEAR OLDS



50%

SPENDING MORE TIME
SHOPPING ONLINE:
45-54 YEAR OLDS



42%

SPENDING MORE TIME
SHOPPING ONLINE:
55-64 YEAR OLDS



32%

La spesa online di prodotti alimentari ha fatto un salto nel futuro di tre o quattro anni in soli tre o quattro mesi

eMarketer analyst Andrew Lipsman

La spesa online è cresciuta del 18% in 2020, soprattutto grazie al food & beverage. Alimentari e bevande cresceranno quest'anno del 58.5% in valore

LE CRITICITÀ DA SUPERARE

UN BOOM CHE CRESCE

Il valore degli acquisti online supera i 27,4 miliardi di euro, con un incremento del 16% l'anno. Gli acquisti online di prodotto valgono 15 miliardi di euro (+25%), mentre i Servizi raggiungono i 12 miliardi (+6%). Nell'ultima settimana in tempi di coronavirus si parla del 96% di incremento medio in settori come l'intrattenimento online e la formazione, o i negozi online di alimentari che da soli hanno visto un +300%.



CUSTOMER CARE

Ogni cliente è diverso. Ognuno ha le proprie esigenze. Per questo ogni azienda che fa e-commerce deve saper rispondere prontamente a ognuno dei suoi clienti ed essere in grado di garantire il giusto supporto in ogni fase dell'acquisto: dal bisogno di informazioni a specifiche tecniche sull'acquisto già effettuato, fino alla conferma di avvenuto pagamento. La competitività di un'azienda e-commerce dev'essere pronta su tutti i fronti, sempre.

GLI INVESTIMENTI

La spesa in advertising online rimane prevalente su desktop (59% del totale) anche se lo smartphone continua a crescere (dal 35% nel 2017 al 37% nel 2018): questo grazie a uno spostamento generalizzato dell'audience sul mobile.



L'ULTIMO MIGLIO

È il concetto forse importante nella logica della logistica legata all'e-commerce e per tutti coloro che vogliono migliorare il proprio approccio al lavoro con il proprio negozio online. La consegna a domicilio o in un posto alternativo in un e-commerce può essere l'elemento che viene premiato e preferito dai consumatori per la velocità del proprio servizio di consegna, oppure per il fatto che questo sia gestito in modo impeccabile a livello comunicativo.

GESTIRE I RESI

È la parte più complessa e per questo più delicata: la gestione dei prodotti resi. Sotto il profilo operativo il reso di merce nell'online va gestito in funzione della modalità adottata per certificare la cessione del bene acquistato, a cominciare dalla modalità più diffusa, l'emissione della fattura.



PROGETTO

Il progetto prevede l'accompagnamento delle PMI (Genova, Modena, Ravenna, Salerno e Udine) del settore food sul marketplace Amazon Fr, Uk, De, Usa.

La proposta è relativa ad una fase di test della durata di 6 mesi durante la quale le imprese potranno verificare la risposta del mercato verso i propri prodotti ed analizzare i trend di vendita.

Link manifestazione Interesse al progetto Amazon

<https://sites.google.com/promositalia.camcom.it/amazonue>

A tutte le aziende produttrici di:

- pasta, riso, sughi (di carne, di pesce, di verdure), condimenti, salse tartufate, funghi porcini secchi e zafferano e spezie;
- aceto balsamico, olio extra vergine di oliva ed oli aromatizzati;
- prodotti da forno, caffè e dolci (biscotti, panettoni), ecc.;
- salumi sottovuoto (non affettati);
- I prodotti devono poter essere conservati a temperatura ambiente (max 18 gradi), presentare un'etichetta a norma UE, con ingredienti e data di scadenza in inglese/francese/tedesco, luogo di produzione e devono essere dotati di codice EAN, accompagnati dall'immagine e dalla descrizione del prodotto e degli ingredienti inglese/francese/tedesco (massimo 10 righe) .

Sono esclusi prodotti freschi, surgelati ed alcolici. Si richiede una shelf life 120 giorni minimo

- Introduzione al mercato ed accompagnamento strutturato;
- Brand awareness in UK/FR/DE grazie al posizionamento di propri prodotti su uno dei marketplace più performanti a livello internazionale amazon.com
- Concreta opportunità di commercializzazione diretta sul mercato target;
- Possibilità di testare i selling point, il pricing, il parere degli utenti
- Follow Up ed analisi dei risultati di vendita.

- Risparmio tempo per la creazione dei contenuti, la gestione del client service per 6 mesi
- Risparmio tempo per la preparazione dei prodotti secondo le indicazioni dei magazzini Amazon (pluriball, codici a barre definiti da Amazon)
- Risparmio di 234€ costo semestrale account Amazon
- Campagna promozionale del valore di 800€ su Amazon, Facebook, Instagram



IL PROGETTO IN DETTAGLIO



PRODOTTI – CONDIZIONI MINIME

- Devono poter essere conservati a temperatura ambiente
- Liquidi in vetro non superiori a 250 ml
- No alcool
- Shelf life di almeno 120 giorni

I PIU' VENDUTI

- Merceologie già conosciute – comprensibili per uno straniero
- Riconoscibili come «tipici» italiani (anche non DOP o IGP)
- Non facilmente reperibili fuori dalle grandi città
- Packaging di qualità – confezioni regalo
- Costi contenuti
- Brand già affermati in Italia





FATTORI VINCENTI:

- Formato originale
- Oggetto regalo con scatola protettiva
- Prezzo al consumatore sotto 24€



FATTORI VINCENTI:

- Brand già conosciuto
- Formati originali





FATTORI VINCENTI:

- Scatola protettiva
- Oggetto regalo
- Prezzo al consumatore sotto 24€



FATTORI VINCENTI / FATTORI CRITICI:

- Formato originale
- Oggetto regalo
- Quantitativo ridotto: 500 ml
- Prezzo adeguato: 24€

STEP DEL SERVIZIO

- Incontro con azienda per definizione delle referenze di vendita (max 2 per azienda) e del pricing prodotto;
- I prodotti selezionati verranno posizionati (per il tramite di una società di trading partner) su Amazon UK, Amazon FR, Amazon DE e inviati alla logistica di Amazon per la vendita (completandoli di etichettatura e imballaggio antishock) ;
- Invio della descrizione dei prodotti nelle varie lingue (inglese, francese e tedesco), immagini, e N. EAN;
- L'azienda dovrà spedire 12 prodotti (per ogni referenza selezionata) al magazzino italiano del fornitore. I 24 prodotti devono essere forniti a titolo gratuito e inviati al magazzino del trading in Italia. (costo di spedizione a carico dell'azienda);
- Verrà realizzata una promozione dei prodotti attraverso campagne pubblicitarie online della durata di 3 mesi;
- Verrà gestita l'interazione via web con i clienti ed effettuata l'analisi dei dati di vendita
- Invio report mensile delle vendite realizzate, visualizzazione del prodotto ecc.;
- Una volta superata la fase di test, l'azienda potrà decidere se proseguire il rapporto con la società di trading o gestire direttamente la propria presenza sul marketplace.

PER POTER SPEDIRE E VENDERE ALIMENTARI IN UE SONO NECESSARI:

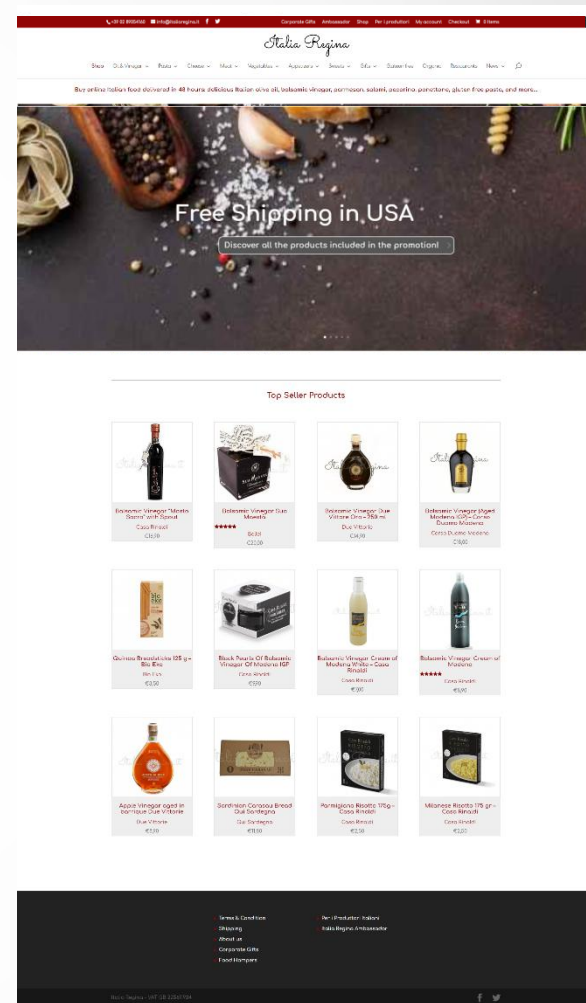
- Etichetta a norma con lingua del paese in cui si vende
- Codice EAN o UPC

COSA SUCCEDA SE MANCA UN REQUISITO

- La merce non potrà essere spedita (potrà essere ritirata a carico dell'azienda dai magazzini italiani del fornitore)
- Se la merce viene bloccata nei magazzini Amazon potrà essere spedita solo ad un indirizzo UK, regalata ad una onlus o smaltita

PREPARAZIONE DEI MATERIALI :

- Colloquio introduttivo: definizione dei prodotti da inserire (2 referenze)
- Invio dei dati dell'azienda
- Invio del materiale di presentazione dei prodotti e dell'azienda:
 - Testo in inglese di presentazione dell'azienda
 - Testo nella lingua del paese prescelto di presentazione di ogni prodotto (compresi ingredienti)
 - Immagini di ogni prodotto con sfondo bianco + eventuali altre foto
- Definizione del prezzo dei prodotti agli utenti finali sulla base dei prezzi al rivenditore



I COSTI DI AMAZON:

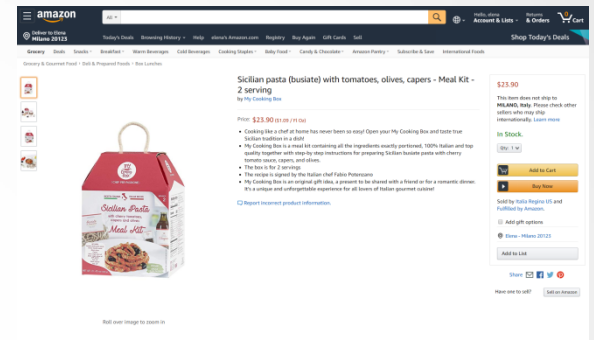
- 39€ mese per abbonamento professionale
- Fee 8,24% sul valore totale di vendita per prodotti fino a 10€
- Fee 15,45% sul valore totale di vendita per prodotti superiori a 10€
- Spese di stoccaggio
- Spese di spedizione (pick&pack)
- ADV

	Frantoio Liguri a-oro-750 New	Monocultivar taqqiasca Extra Virqin Olive Oil- 750 ml B07T9MKRK2	21/06/2019 11:40:04 19/04/2020 09:38:45	0	£6.34 Includes £2.60 FBA Fee ▾	£ 24.90 + --
	Frantoio Liguri a-cru-500 New	Italian Monocultivar taqqiasca Extra Virqin Olive Oil- 500 ml B07L8MSBPX	21/06/2019 11:34:56 24/11/2019 11:05:09	0	£6.20 Includes £2.60 FBA Fee ▾	£ 24.00 + --
	uk colavita-orcetto-250 New	100% Italian Extra Virgin Olive Oil - 1 Ceramic jar - Random Decoration 250 ml B0757HB7Y8	04/06/2019 12:35:14 15/06/2020 18:30:37	0	£5.22 Includes £2.44 FBA Fee ▾	£ 18.50 + --

STEP ATTIVITA'

AMAZON.CO.UK / .DE / .FR INSERIMENTO PRODOTTI :

- Inserimento dei prodotti su Amazon per 6 mesi
 - Pubblicazione fino a 8 immagini
 - Descrizione del singolo prodotto
 - Descrizione degli ingredienti
 - Descrizione dell'azienda







Product description
 Cooking like a chef at home has never been so easy! Open your My Cooking Box and taste true Sicilian tradition in a dish. My Cooking Box is a meal kit containing all the ingredients exactly portioned, 100% Italian and top quality together with step-by-step instructions for preparing Sicilian busiate pasta with cherry tomatoes, olives, and capers.
 • The box is for 2 servings.
 • The recipe is signed by the Italian chef Fabio Pedersoli.
 • My Cooking Box is an original gift idea, a present to be shared with a friend or for a romantic dinner. It's a unique and unforgettable experience for all lovers of Italian gourmet cuisine!



Product description
 Sua Maesta or 'Sweet Majesty' is a unique, exclusive condiment originating in the castle of Montebello at the heart of Modena, Italy with only Italian selected grapes. This authentic, 100% dark brown, lusciously fragrant and aromatic balsamic vinegar is highlighted with rich and subtle, yet sweet and spicy notes. It is made with passion and attention, exclusively for a family-oriented cuisine at the heart of Modena, Italy. The use of 100% selected grapes and the traditional balsamic vinegar process, such as in grappa. The final step will be to remove the flavor of residual wine. Once filtered, evaporated, well pasteurized or sterilized. The balsamic bottles contain two measured, artistic and culinary masterpieces with a surprising subtle flavor. Zero artificial, zero additives, non-GMO, naturally gluten free. Ingredients: Condensed Grapes must and fruit of selected wine grapes, contains naturally occurring sulfites.

Product details
 Product Dimensions: 2 x 4 x 4 inches | 1.85 pounds
 Shipping Weight: 1.7 pounds
 ASIN: B0027M7C1C
 UPC: 850427002148
 Item model number: B0027M7C1C
 Customer Reviews: 4.8 out of 5 stars (18 customer reviews)
 Amazon Best Sellers Rank: #243,999 in Grocery & Gourmet Food (See Top 100 in Grocery & Gourmet Food)

I prodotti saranno promossi con campagna ADV all'interno della piattaforma Amazon e social media

<input type="checkbox"/> Attiva		<input type="text" value="Trova un prodotto"/>	<input type="text" value="Filtra per"/>	<input type="text" value="Nascondi grafico"/>	<input type="text" value="Colonne"/>	<input type="text" value="Intervallo di tempo - Da inizio anno"/>	<input type="text" value="Esporta"/>			
<input type="checkbox"/>	Attiva	Prodotto	Stato	SKU/ASIN	Impressioni [↑]	Clic [↑]	Spesa [↑]	CPC [↑]	Vendite [↑]	ACOS [↑]
		Totale: 265			1.065.782	2.641	269,28€	0,10€	2.667,36€	10,10%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 Offelle di Parona italian biscuits, cocoa and milk, 20	Attiva	SU-KNGN-9AOB B071145YXF ↗	506.246	936	106,53€	0,11€	601,30€	17,72%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 Italian Extra Virgin Olive Oil - 500 ml	Attiva	colavita-costolata- B007BDKLN0 ↗	53.576	256	28,74€	0,11€	235,00€	12,23%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 100% Italian Extra Virgin Olive Oil - 1 Ceramic jar -	Attiva	uk colavita-orcetta B0757HB7Y8 ↗	27.123	242	24,52€	0,10€	185,00€	13,25%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 Duo: Vanilla-Flavored & Dark Chocolate Sicilian	Attiva	W3-61KZ-IEHL B076M46K9N ↗	93.130	200	19,23€	0,10€	39,50€	48,68%

SPEDIZIONE:

- Invio di 12 prodotti per referenza (24 complessivi) ai magazzini Italiani della società di trading per groupage
- La società di trading si occuperà della preparazione dei prodotti per la spedizione ai magazzini di Amazon (etichettatura Amazon, eventuale imballaggio per prodotti in vetro)
- Preparazione della documentazione per la spedizione (raccolta e verifica della documentazione)



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

www.promositalia.camcom.it

Contatti

Barbara Bisi– sede di **Modena**

Tel. +39-059 208269

barbara.bisi@promositalia.camcom.it

Pina Macri– sede di **Ravenna**

Tel. +39 0544 481414

pina.macri@promositalia.camcom.it

Cristina Iraci – sede di **Genova**

Tel. +39 010 23591

Mob. +39 346 7955262

cristina.iraci@promositalia.camcom.it

Sede di **Udine**

Tel.+39 0432 273533

udine@promositalia.camcom.it

Promos Italia S.c.r.l.

Agenzia Italiana per l'internazionalizzazione

Sede legale via Meravigli, 9/b

20123 Milano (MI)

<https://sites.google.com/promositalia.camcom.it/amazonue>

