

**WEBINAR**

# **Amazon Europa**

**Vendi i tuoi prodotti sulla piattaforma e-commerce**

**12 ottobre 2020**

H. 15.00 - 16.30





**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.

In questo contesto, la mission di Promos Italia è:



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



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



**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



# 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

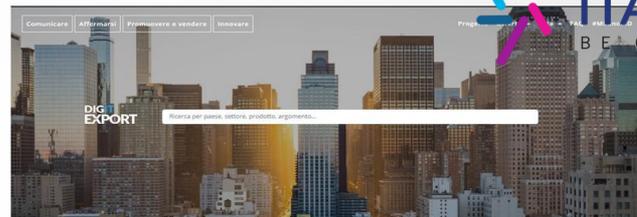
**DigiT Export** è un progetto realizzato da **Promos Italia**, finanziato dalla **Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi**, nell'ambito del piano Industria 4.0/Punto Impresa Digitale.

La piattaforma online all'indirizzo [www.digitexport.it](http://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  
**LOBALE.IT**

Sul sito [www.mglobale.it/](http://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



KEPIOS

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

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%

Nel 2020 gli acquisti online dei **consumatori italiani** (su siti sia italiani sia stranieri)

nel comparto Food & Grocery varranno 2,5 miliardi di euro,  
con una **crescita del 55%**: quasi **1 miliardo in valore** assoluto in più rispetto al 2019.

La componente più rilevante (pari all'87% del comparto) è rappresentata  
dall'Alimentare:

all'interno di questa categoria il **Grocery Alimentare** (prodotti da supermercato)  
diventa il principale segmento online,  
grazie a una **crescita del +85% rispetto al 2019** e un valore di 854 milioni di euro.

Seguono il Food Delivery (cibo pronto) con 706 milioni (+19%) e l'Enogastronomia  
(prodotti di nicchia) con 589 milioni di euro (+63%).

## VENDITE ONLINE: POST COVID

Covid-19: ha stimolato il processo di digitalizzazione di tante aziende, incluse quelle che si occupano di alimenti.

Secondo l'analisi, le attività già presenti online da prima della pandemia hanno riscontrato un **aumento di ordini soprattutto grazie ai nuovi consumatori**.

Allo stesso tempo però gli operatori si sono resi conto che l'offerta non riusciva a soddisfare l'immensa domanda esplosa letteralmente nel 2020. Le aziende infatti si sono accorte che **le risorse dedicate agli acquisti da digitali non erano sufficienti**, e quindi hanno deciso di incrementarle.

E' grazie a questa consapevolezza che stanno prendendo forma **nuove strategie**, caratterizzate da impegno e risorse adeguate a sostenere una crescita strutturale del canale eCommerce nei prossimi anni.

Le imprese hanno capito che l'e-commerce e, in generale, il digitale hanno potenzialità elevatissime per il comparto alimentare e iniziano ad investire seriamente.

**Ma quali sono i punti critici su cui lavorare?**

## 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



## MILANO

Silvia Lambertini

Tel. +39 02 85155311

Mob. +39-335 5827214

[silvia.lambertini@promositalia.camcom.it](mailto:silvia.lambertini@promositalia.camcom.it)



## GENOVA

Cristina Iraci

Tel. +39 010 23591

Mob. +39 346 7955262

[cristina.iraci@promositalia.camcom.it](mailto:cristina.iraci@promositalia.camcom.it)



## MODENA

Barbara Bisi

Tel. +39 059 208269

[barbara.bisi@promositalia.camcom.it](mailto:barbara.bisi@promositalia.camcom.it)



## RAVENNA

Pina Macri

Tel. +39 0544.481.414

[pina.macri@promositalia.camcom.it](mailto:pina.macri@promositalia.camcom.it)



## UDINE

Tel.+39 0432 273533

[udine@promositalia.camcom.it](mailto:udine@promositalia.camcom.it)

### Ufficio di Cosenza

Via Calabria, 33 - 87100 Cosenza (CE)

Tel: [+39 0984938784](tel:+390984938784)

Email: [cosenza@promositalia.camcom.it](mailto:cosenza@promositalia.camcom.it)

### Ufficio di Genova

Torre WTC - Via De Marini, 1 - 16149 Genova (GE)

Tel: [+39 010 23591](tel:+3901023591) | [+39 335 6848914](tel:+393356848914)

Email: [genova@promositalia.camcom.it](mailto:genova@promositalia.camcom.it)

### Ufficio di Modena

Via Ganaceto, 134 - 41121 Modena (MO)

Tel: [+39 059 208 888](tel:+39059208888) | [333 6153002](tel:3336153002)

Email: [modena@promositalia.camcom.it](mailto:modena@promositalia.camcom.it)

### Ufficio di Ravenna

Viale L. C. Farini, 14 - 48121 Ravenna (RA)

Tel: [+39 0544 481443](tel:+390544481443) | [339 1550648](tel:3391550648)

Email: [ravenna@promositalia.camcom.it](mailto:ravenna@promositalia.camcom.it)

### Ufficio di Udine

Via Morpurgo, 4 - 33100 Udine (UD)

Tel: [+39 0432 273531](tel:+390432273531) | [335 6950450](tel:3356950450)

Email: [udine@promositalia.camcom.it](mailto:udine@promositalia.camcom.it)

### Milano - Sede operativa

Via Meravigli 7 - 20123 Milano (MI)

Tel: [+39 02 8515 5336](tel:+390285155336)

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

### Desk di Bergamo

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

### Desk Caserta

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

### Desk di Catanzaro

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

### Desk di Perugia

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

### Desk di Pisa

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

### Desk di Salerno

Email: [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)