



**PROGETTO E-COMMERCE FOOD
SINGAPORE**



A chi si rivolge

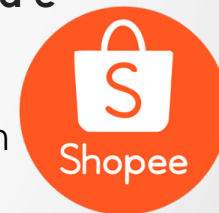
Il Progetto è rivolto alle imprese con **sede legale e/o operativa** nella provincia di **Modena** del settore agroalimentare (escluso alcolici) che vogliono identificare nuovi potenziali clienti in ottica **B2C nel mercato singaporiano** attraverso l'utilizzo di piattaforme **e-commerce**.

I prodotti target sono a lunga conservazione e non necessitano di un magazzino refrigerato:

- ✓ succhi, nettari, concentrati e lavorati della frutta e verdura, bevande vegetali
- ✓ aceto, olio, condimenti e conserve ortofrutticole
- ✓ pasta, riso, cous cous, prodotti da forno, panetteria, snack
- ✓ pasticceria e biscotteria, dolci e preparati per dolci, caffè, miele, cioccolato

Il Progetto intende sostenere le imprese che vogliono testare per un periodo di 6 mesi le vendite online dei propri prodotti a Singapore posizionandoli sulla pagina esclusiva **Italian Gallery Singapore**, presente sulle piattaforme **Lazada e Shopee**.

Grazie al supporto della Camera di Commercio di Modena, il servizio è **gratuito**, in regime «de minimis».



Servizi inclusi nel progetto

- Organizzazione di una **conference call di orientamento** con le aziende selezionate
- Supporto alla **preparazione del prodotto per il marketplace**: progettazione, predisposizione, revisione dei cataloghi, brochure, presentazioni aziendali, prezzi
- **Spedizione** da porto italiano a Singapore
- **Sdoganamento** dei prodotti e trasporto alla warehouse
- Inserimento dei prodotti aziendali all'interno dei Market Place **Shopee e/o Lazada** e all'interno della pagina Italian Gallery Singapore (durata di 6 mesi)
- **Gestione degli ordini e** Gestione dell'interazione con i **potenziali clienti**
- Invio di una **reportistica sulle performance** e vendita dei prodotti ogni 2 settimane
- Promozione dei prodotti dell'azienda su **Instagram** alla pagina Italian Gallery Singapore (4 post mensili);
- Promozione dei prodotti dell'azienda su **Facebook** alla pagina Italian Gallery Singapore (4 post mensili);
- **Mailing dirette** al database locale di ICCS contenente contatti B2C e B2B (2 mail mensili per singolo prodotto + 4 mail mensili di promozione di tutti i prodotti cosmetici all'interno della gallery).
- Realizzazione di un **evento di degustazione** con target B2C-B2B presso Location in Singapore (da confermare)

L'impegno delle aziende

- Mettere a disposizione **in forma gratuita** i prodotti per la vendita al segmento B2C (max 2 referenze – 12 prodotti ognuna) e una ulteriore campionatura (6 per referenza) per l'evento di degustazione, se confermato;
- Avere le confezioni di singoli prodotti contrassegnate con **codici a barre e con l'etichettatura in lingua inglese**;
- Inviare le **descrizioni dei prodotti in lingua inglese** per l'inserimento del prodotto online;
- Fornire le **foto dei singoli prodotti in alta risoluzione** e su **fondo bianco** per il posizionamento sulla piattaforma e di contesto per campagne social
- **Inviare i prodotti al punto di raccolta in Italia**;
- Indicare i **prezzi dei prodotti in EXW** (utili per il calcolo del prezzo finale)

IMPORTANTE

- Alla conclusione dei sei mesi di progetto, **sarà restituito all'impresa l'importo della vendita**(basato sul prezzo EXW indicato dall'azienda)
- Le **eventuali rimanenze** potranno essere gestite nei seguenti modi: 1. La campionatura rimanente sarà consegnata gratuitamente ai distributori locali per testare il prodotto; 2. La campionatura sarà proposta online scontata
- **I prodotti invenduti, in nessun caso, saranno restituiti o rispediti all'azienda in Italia**
- **MANIFESTAZIONI DI INTERESSE Entro il 18 marzo 2021**