



CHINA 2000 S.r.l.

sede legale: Via Giorgio La Pira, 21 – 50121 Firenze

Via Livornese, 451
50055 Lastra a Signa
FIRENZE / ITALIA

www.china2000.it

Tel +39 055 8801522
Fax +39 1782206927
E-mail: china2000@china2000.it

GUIDA AI SERVIZI

1 - EXPORT verso la Cina

1a) Fase - Analisi Azienda (briefing)

- valutazione e definizione idea Cina
- valutazione conoscenza mercato Cina
- valutazione struttura e sistema produttivo azienda
- valutazione commerciale e sistema prezzo azienda
- valutazione prodotto azienda
- valutazione generale di mercato (da cataloghi e materiale rappresentativo)
- relazione generale prima fase

1b) Fase – Analisi di Prodotto/Mercato

- invio campioni e cataloghi all'ufficio di Shanghai
- valutazione presenza ed analisi concorrenti stranieri
- analisi concorrenza produttori locali
- studio generale e incidenza costi dogana, trasporto, agenti, realizzazione listini LDP in moneta cinese ecc.
- studio con cataloghi e/o campioni rappresentativi
- definizione area geografica per tipologia
- presentazione prodotto tramite ufficio/showroom ad operatori di mercato
- stesura relazione per strategia approccio penetrazione di mercato

1c) Fase – Penetrazione di mercato

1c.1) - Definizioni di partner produttivo/commerciale

- individuazione partner
- affiancamento per definizione accordo con partner (da agenzia fino a J.V.)
- consulenza e gestione legale e fiscale

1c.2) - Penetrazione diretta tramite punto vendita/magazzino

- apertura, arredo, assunzione personale, pubblicità punto vendita
- gestione doganale, carico/scarico merce e situazione di magazzino
- gestione contabile e fiscale, gestione pagamenti e rimanenze merci

1c.3) - Creazione network agenti e/o rete di distribuzione

- stesura accordo con agenti/promotori, distributori, punti vendita (franchising)
- organizzazione e formazione agenti e personale di vendita
- assistenza ed inquadramento

1d) - PACCHETTO “BRANCH OFFICE”

In pratica vengono sviluppate le fasi 1a), 1b) e 1c) ed in particolare la fase 1c.2): “penetrazione tramite punto vendita/magazzino” delimitando nel più breve periodo possibile l'operazione.

Il pacchetto include alcuni costi fissi quali:

- domiciliazione ufficio e showroom
- gestione export (consulenza doganale, I/E cinese, assistenza sdoganamento merce, gestione campionari, iniziative promozionali, ecc)
- apertura e gestione punto vendita immagine o magazzino (selezione ed assunzione personale cinese, gestione amministrativa del punto vendita, gestione magazzino doganale carico e scarico, gestione pagamenti, ecc.)
- riporto periodico dell'attività e contatti
- individuazione e selezione partners, distributori, agenti, franchisee

1e) TEMPORARY EXPORT MANAGER

China 2000 Srl è Società accreditata presso il Ministero dello Sviluppo Economico codice_900000005 e figura negli elenchi SACE SIMEST dei consulenti TEM per i servizi all'internazionalizzazione attuabili anche con la finanza agevolata
<https://www.simest.it/temporary-export-manager>

INIZIATIVE PROMOZIONALI in EXPORT

1f) - PROMOTION DESK

Mostra mercato

- In Centri commerciali, negozi, aziende o aree pubbliche con possibilità di vendita prodotti
- Offerta valida per singola azienda e per gruppi di imprese
- Costi comprensivi di spese di allestimento, promozione, pubblicità, 2 persone addette alla vendita, relazione attività e contatti, gestione e fatturazione vendita prodotti
- Possibilità di incontri con operatori di mercato
- Tempo consigliato 1 settimana

1g) - MARKET WEEK in EXHIBITION AREA

Mostra mercato organizzata per gruppi di aziende

- In Centri commerciali, negozi, aziende o aree pubbliche con possibilità di vendita prodotti
- Offerta valida per gruppi di aziende con un numero minimo richiesto
- Tempo consigliato una settimana
- Costi comprensivi di spese di allestimento, arredo di base dello stand, promozione, pubblicità dell'evento su organi di stampa e con operatori di mercato
- Organizzazione incontri individuali con operatori di mercato

2 - IMPORT dalla CINA

2a) Fase - Analisi Azienda (briefing)

- valutazione e definizione idea Cina
- valutazione conoscenza mercato Cina
- valutazione struttura e sistema produttivo azienda
- valutazione commerciale e sistema prezzo azienda
- valutazione prodotto azienda

2b) Fase - Ricerca di Mercato

- selezione fornitori per tipologia richiesta e sviluppo rapporto diretto
- raccolta campioni rappresentativi della produzione, definizione prezzi e prodotto
- consulenza doganale Cina
- consulenza doganale Italia
- realizzazione contro-campioni
- gestione ordini di campionatura

2c) Fase – Contrattazioni ordini e/o partnership

2c.1) - Contrattazioni Ordini

- gestione ordini
- supporto legale contratti fornitura
- controllo della qualità
- gestione pagamenti

2c.2) - Contrattazioni per delocalizzazione unità produttiva

- individuazione partner idoneo
- affiancamento per definizione accordo con partner (fino a J.V.)
- consulenza e gestione legale e fiscale

2d) - PACCHETTO “BUYING OFFICE”

Il pacchetto permette all'azienda di avere un proprio ufficio commerciale operativo in Cina da subito evitando gli alti costi necessari all'apertura e alla gestione di un ufficio di rappresentanza nonché i tempi necessari alla selezione del personale, la sua formazione nonché lo sviluppo commerciale.

Il pacchetto include i seguenti costi fissi:

- domiciliazione ufficio e showroom
- contributo spese ufficio relative all'attività (personale, telefono, posta, spostamenti in Cina responsabile addetto a seguire il progetto, ecc.)
- gestione commerciale IMPORT (rapporti con il fornitore, messa a punto del prodotto, controllo produzione, rapporti con la dogana, ecc)
- riporto periodico attività
- offerte periodiche nuovi prodotti

2e) - SAMPLE TEST

- Realizzazione del campione su modello o altre specifiche tecniche con tempi rapidi di produzione e consegna

3. ALTRI SERVIZI

- consulenza marketing
- stesura Business Plan
- legale in Italia e Cina
- ricerca del personale
- apertura *Representative Office*
- assistenza per creazione J.V. O WFOE
- registrazione del marchio
- traduzioni
- domiciliazione aziendale
- organizzazione di fiere, missioni commerciali e settimane italiane personalizzate
- gestione Consorzi Export o gruppi di imprese
- progettazione corsi e formazione managers e personale in azienda
- assistenza per Finanza agevolata