



LA VIA DEL TÈ FIRENZE DAL 1961

Vendere tè ai cinesi: sembrerebbe un'azione impossibile e, invece, corrisponde alla realtà dopo il passaggio di poco meno di un anno dall'avvio del Progetto Cina per i prodotti de *La Via del Tè*, storica azienda fiorentina che fa capo alla famiglia Carrai. Il progetto è nato da un'attenta pianificazione e da una progettazione che hanno avuto anche l'avallo ed il contributo del Ministero dello Sviluppo Economico ed è volto alla realizzazione di una rete distributiva in Cina finalizzata alla creazione di punti vendita nel mercato primo produttore di tè al mondo, ove i *competitors* stranieri sono colossi del mercato mondiale e in cui i consumatori sono grandi esperti in quanto il tè costituisce una componente della cultura millenaria cinese. L'ingresso in Cina de *La Via del Tè* è un chiaro esempio di sinergie tra forze e attori fra loro complementari: il sostegno dello Stato all'internazionalizzazione, l'esperienza ultra decennale del sottoscritto e della fami-

glia Taccetti (che da tre generazioni operano con la Cina) e l'azienda fiorentina *La Via del Tè* (che rappresenta il giusto mix fra alta qualità del prodotto, visibilità e storicità del marchio, presenza internazionale uniti dalla forza e stabilità della tradizione della famiglia Carrai). L'internazionalizzazione di un'azienda, ovvero del suo marchio e del suo prodotto, non è mai una cosa facile: presentare bene un prodotto, che già di per sé ha un elevato valore qualitativo, è sicuramente importante per entrare in Cina e se a questi elementi si unisce una mirata politica di investimento (sia in termini finanziari che di risorse umane) ed una buona dose di coraggio allora ci sono buone possibilità di successo. Ovviamente l'ultima parola è quella del consumatore finale, ma quando l'azienda, prima ancora del proprio prodotto, è attiva e presente e la progettazione è ben fatta si riescono ad ottimizzare sia gli sforzi che gli investimenti. Questa è la forza e la capacità di Paolo Carrai, presidente de *La Via del Tè*, che

ha mostrato coraggio e lungimiranza, come dimostrano i successi nazionali ed esteri (il marchio è anche presente nei magazzini *Harrods* di Londra), ed ha sempre avuto un occhio di riguardo al mercato cinese senza mai cadere nei luoghi comuni che vuole il mercato cinese del *Food & Beverage*, attento solo a certe tipologie di prodotti che provengono dal nostro paese (come vino, pasta, olio, eccetera). Troppo spesso ci dimentichiamo che un distributore straniero investe prima di tutto sul marchio e sull'azienda e solo successivamente sul prodotto, perchè ha bisogno di solidità e garanzia di continuità: uno degli aspetti che è piaciuto sicuramente ai cinesi, oltre al concept dei punti vendita visitati a Firenze, è stata sicuramente la forza della tradizione che il marchio esprime ed è proprio quella solidità e continuità che conforta l'investitore cinese. *La Via del Tè* ha quindi convinto i distributori cinesi, ma prima ancora ha convinto i consumatori cinesi, perchè è a quelli che



noi ci rivolgiamo: i prodotti hanno attratto i consumatori cinesi per la loro varietà, originalità, qualità e proposta di *packaging*. Ed allora: «Vendere il tè ai cinesi è possibile!». Tutto questo dimostra che quando un'azienda è ben strutturata, ha una chiara politica di investimento, propensione all'export e un prodotto visibile e riconoscibile, può aprire qualsiasi mercato. *La Via del Tè* è un'azienda storica con una visione moderna del mercato, ed è per questo che è in forte espansione: è un'eccellenza toscana che conquista la Cina, con la quale posso confermare che è molto piacevole lavorare, proprio come bere insieme una buona tazza di tè.

SNAK s.r.l.

Via Ponte a Iozzi, 8/1- Località Cascine del Riccio, 50023

Impruneta (FI)

tel. 055. 2094076 / 77

fax. 055. 2094052

www.laviadelte.it



Michele Taccetti

L laureato in Scienze Politiche con una tesi sulla Cina, rappresenta la terza generazione della sua famiglia che opera con il grande paese asiatico. Questa attività è iniziata con il nonno Arnolfo nel 1946 e proseguita dal padre Ubaldo nel 1980. Dal 1995 assiste le aziende italiane interessate ad aprire il mercato cinese in vari settori merceologici ed in particolare per la promozione e vendita del Made in Toscana in Cina. Dal 1998 svolge attività di formazione in materia di Marketing ed Internazionalizzazione focus Cina ed è consulente per il Ministero dello Sviluppo Economico.

Per info:
michele.taccetti@china2000.it