



PROPOSTA DI COLLABORAZIONE
per la VENDITA dell'ITALIAN FOOD, WINE & SPIRITS





PROPOSTA DI COLLABORAZIONE per la VENDITA dell'ITALIAN FOOD, WINE & SPIRITS

La nostra società è specializzata nell'**export** del **Made in Italy** e offre alle aziende italiane del **Food, Wine & Spirits** una piattaforma di servizi business chiamata "**Strategia Italia**" cioè delle soluzioni pratiche e operative finalizzate a **vendere** i loro **prodotti** ai nostri **importatori, distributori e retailers** posizionati in più di **180** paesi nel mondo.

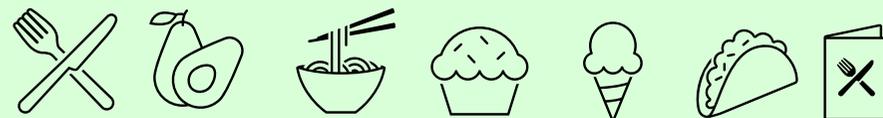
La nostra proposta di collaborazione ha come fine ultimo quello di **definire insieme** un vostro **listino prodotti** con **provvigione** così da **iniziare subito** una serie di **trattative commerciali** con i nostri clienti e potenziali.



PREMESSA: UN'EPOCA di CRISI e INCERTEZZE

Le aziende del food e del vino italiano in generale, vivono in un'epoca di **incertezze** e di **preoccupazioni** quotidiane e le cui origini sono diverse!

Per risolvere alcuni di questi problemi occorre, innanzitutto, *“non arrendersi mai”* e, da un punto di vista operativo, affrontare queste **sfide** con una **rinnovata strategia commerciale** e un obiettivo chiaro: **aumentare le vendite per placare l'aumento dei costi** in generale!



PREMESSA: UN'EPOCA DI CRISI E INCERTEZZE

Ma quali sono le **attività da attivare** per **competere** in una situazione di questo tipo?

1. Eliminare i **costi superflui** ed evitare i costi **commerciali elevati**.



4



PREMESSA: UN'EPOCA DI CRISI E INCERTEZZE

Ma quali sono le **attività da attivare** per **competere** in una situazione di questo tipo?

1. Eliminare i **costi superflui** ed evitare i costi **commerciali elevati**.
2. Semplificare il **processo** che mette sul mercato il proprio prodotto.



5



PREMESSA: UN'EPOCA DI CRISI E INCERTEZZE

Ma quali sono le **attività da attivare** per **competere** in una situazione di questo tipo?

1. Eliminare i **costi superflui** ed evitare i costi **commerciali elevati**.
2. Semplificare il **processo** che mette sul mercato il proprio prodotto.
3. Inserire il proprio prodotto in **nuovi Stati esteri** ampliando, quindi, i **mercati** di esportazione. Da sempre, infatti, i **marchi più conosciuti**, provati e fidati, sono i più ricercati e **acquistati** dai consumatori.



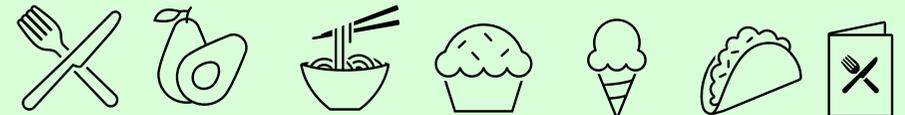
LA NOSTRA PROCEDURA COMMERCIALE IN 5 PASSAGGI

FASE 1

Attività di **acquisizione** della storia aziendale e **studio** delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare.



7



LA NOSTRA PROCEDURA COMMERCIALE IN 5 PASSAGGI

FASE 1

Attività di acquisizione della storia aziendale e **studio** delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare.

FASE 2

Creazione di presentazione commerciale in lingua inglese con descrizione dell'azienda e dei suoi prodotti.



8



LA NOSTRA PROCEDURA COMMERCIALE IN 5 PASSAGGI

FASE 1

Attività di acquisizione della storia aziendale e **studio** delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare.

FASE 2

Creazione di presentazione commerciale in lingua inglese con descrizione dell'azienda e dei suoi prodotti.



FASE 3

Attività di sviluppo commerciale negli Stati prescelti rivolta ad un elenco di potenziali clienti target scelti tra importatori, distributori e retailers. Invio di una serie di **comunicazioni** commerciali e **attività telefonica** mirata.



LA NOSTRA PROCEDURA COMMERCIALE IN 5 PASSAGGI

FASE 1

Attività di acquisizione della storia aziendale e **studio** delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare.

FASE 2

Creazione di presentazione commerciale in lingua inglese con descrizione dell'azienda e dei suoi prodotti.



FASE 3

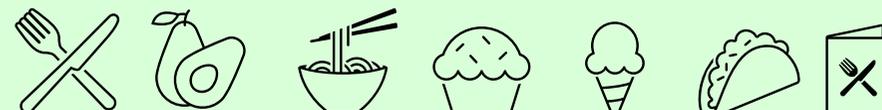
Attività di sviluppo commerciale negli Stati prescelti rivolta ad un elenco di potenziali clienti target scelti tra importatori, distributori e retailers. Invio di una serie di **comunicazioni** commerciali e **attività telefonica** mirata.

FASE 4

Affinamento del contatto commerciale con i contatti di maggiore interesse. A quelli più interessanti invio di una piccola campionatura di prodotto con l'obiettivo di organizzare con loro una degustazione on-line.



10



LA NOSTRA PROCEDURA COMMERCIALE IN 5 PASSAGGI

FASE 1

Attività di acquisizione della storia aziendale e **studio** delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare.

FASE 2

Creazione di presentazione commerciale in lingua inglese con descrizione dell'azienda e dei suoi prodotti.



FASE 3

Attività di sviluppo commerciale negli Stati prescelti rivolta ad un elenco di potenziali clienti target scelti tra importatori, distributori e retailers. Invio di una serie di **comunicazioni** commerciali e **attività telefonica** mirata.

FASE 4

Affinamento del contatto commerciale con i contatti di maggiore interesse. A quelli più interessanti invio di una piccola campionatura di prodotto con l'obiettivo di organizzare con loro una degustazione on-line.

FASE 5

Formalizzazione di un accordo commerciale con il potenziale cliente interessato ad acquistare il suo prodotto



I NOSTRI IMPORTATORI, DISTRIBUTORI E RETAILERS

I numeri della nostra rete di **importatori, distributori e retailers** pari a **oltre 46.000 nominativi** e posizionati in più di **180 paesi del mondo**, sono i seguenti:

EUROPA: TOTALE N. 27.817

Albania, Andorra, Austria, Belgio, Bielorussia, Bosnia, Bulgaria, Cipro, Croazia, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Gibilterra, Grecia, Irlanda, Islanda, Isola di Man, Isole Faroe, Italia, Kosovo, Lettonia, Liechtenstein, Lituania, Lussemburgo, Macedonia, Malta, Moldova, Monaco, Montenegro, Norvegia, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Romania, Russia, San Marino, Serbia, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Ucraina, Ungheria.

AMERICA DEL NORD: TOTALE N. 10.353

Anguilla, Antigua e Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, Canada, Costa Rica, Cuba, Curacao, Giamaica, Grenada, Guadalupa, Guatemala, Haiti, Isole Cayman, Isole Vergini Americane, Isole Vergini Britanniche, Martinica, Messico, Nicaragua, Panama, Puerto Rico, Repubblica Dominicana, Saint Martin, Saint Vincent e Grenadine, Santa Lucia, Saint Martin, Stati Uniti, Trinidad e Tobago.

AMERICA DEL SUD: TOTALE N. 1.992

Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guyana, Honduras, Paraguay, Perù, Suriname, Uruguay, Venezuela.

AFRICA: TOTALE N. 443

Mali, Marocco, Mauritius, Namibia, Nigeria, Reunion, Ruanda, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Sud Africa, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

ASIA: TOTALE N. 4.632

Afghanistan, Arabia Saudita, Armenia, Azerbaijan, Bahrain, Bangladesh, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Filippine, Georgia, Giappone, Giordania, Hong Kong, India, Indonesia, Iran, Iraq, Israele, Kazakistan, Kuwait, Kirgizstan, Laos, Libano, Macao, Maldive, Malesia, Mongolia, Myanmar (Birmania), Nepal, Oman, Pakistan, Palestina, Qatar, Singapore, Siria, Sri Lanka, Tailandia, Taiwan, Turchia, Uzbekistan, Vietnam, Yemen.

OCEANIA: TOTALE N. 1.598

Australia, Figi, Guam, Isole Cook, Nuova Caledonia, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Polinesia Francese, Samoa, Vanuatu.



12



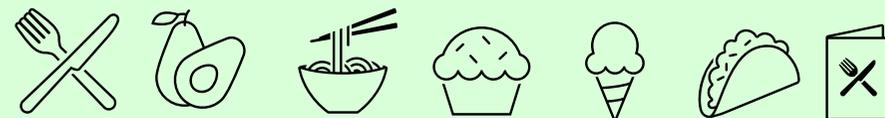
I COSTI PER L'ADESIONE ALLA NOSTRA ATTIVITA' COMMERCIALE

L'adesione alla **nostra attività commerciale**, così come riassunta a pagina 11 in **n. 5 FASI** e finalizzata alla vendita dei vostri prodotti, è attivabile con la seguente formula:

FORMULA PREMIUM

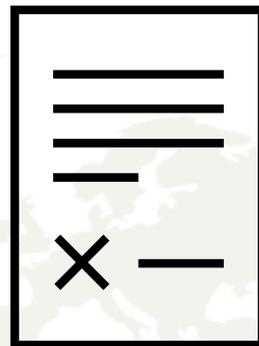
- Attività commerciale rivolta a **n. 3.500** contatti tra importatori, distributori e retailers.
- L'azienda sceglierà fino a **n. 10 Paesi** del mondo dove effettuare l'attività commerciale.
- La **durata** dell'attività è pari a **12 mesi**.
- Il costo del servizio è pari a 2.500 € + IVA

Modulo Contrattuale: <https://www.madeinitaly.kz/ikebusiness/accordo-premium.pdf>



I PASSI DA FARE PER ATTIVARE L'ATTIVITA' COMMERCIALE

FIRMARE
ACCORDO DI COLLABORAZIONE
E DEFINIRE LA PROVVIGIONE



ADERIRE
AI SERVIZI PER L'ATTIVITA' COMMERCIALE

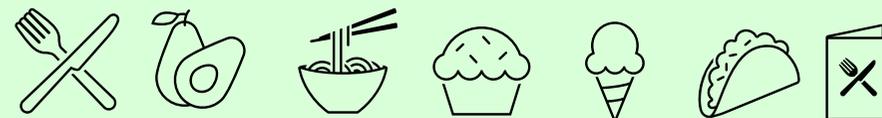
FASE 1: Attività di **acquisizione** della storia aziendale e **studio** delle caratteristiche dei prodotti da commercializzare.

FASE 2: Creazione di **presentazione** commerciale in lingua inglese con descrizione dell'azienda e dei suoi prodotti.

FASE 3: Attività di **sviluppo commerciale** negli Stati prescelti rivolta ad un elenco di potenziali clienti target scelti tra importatori, distributori e retailers. Invio di una serie di **comunicazioni** commerciali e **attività telefonica** mirata.

FASE 4: **Affinamento del contatto commerciale** con i contatti di maggiore interesse. A quelli più interessanti invio di una piccola campionatura di prodotto con l'obiettivo di organizzare con loro una degustazione on-line.

FASE 5: **Formalizzazione di un accordo commerciale** con il potenziale cliente interessato ad acquistare il suo prodotto.



MODALITA' DI ADESIONE ALLA NOSTRA ATTIVITA' COMMERCIALE

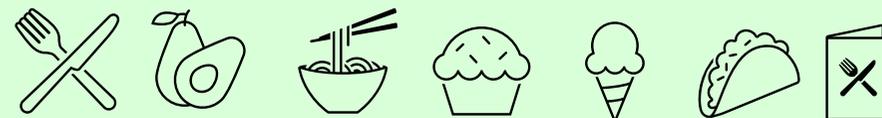


Se siete interessati alla nostra proposta di collaborazione
vi proponiamo di fissare una videoconferenza per conoscerci!

Vi aspettiamo!



15



I NOSTRI CONTATTI E RECAPITI



Via Div. Nino Nannetti, 106
31029 Vittorio Veneto (TV)

Telefono: +39 0438 1963235 – **WhatsApp:** +39 339 7116179

E-Mail: organization@ike-b2b.com

Sito Web: www.ike-b2b.com

Strategia Italia srl

P. IVA 02606550032



16

