

I
N
C
I
N
A

C
O
N
W
E
C
H
A
T

PAVILION ITALIA

Agenzia ICE e Tencent, con il supporto di Digital Retex, accompagnano il Made in Italy sulla Via della Seta digitale



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY

Tencent 腾讯



WeChat

DIGITAL
RETEX

Premessa

Dopo un grave momento di difficoltà, dovuto allo scoppio del Covid-19 a gennaio 2020, i consumatori cinesi hanno fatto ritorno a una nuova normalità.

Una quotidianità, dove ritmi e modalità d'acquisto sono cambiati, e il digitale ha assunto un ruolo ancora più rilevante rispetto al passato; a partire dal maggiore utilizzo degli **e-commerce** che, anche grazie al potenziamento dei servizi di logistica, darà a molte aziende la possibilità di raggiungere sempre più clienti, in tutto il mondo.

Per questo, oggi, ICE e Tencent IBG, affiancate da Digital Retex, lanciano

Pavilion Italia:

un progetto in grado di aiutare concretamente le imprese italiane a vendere i propri prodotti in Cina.

INDICE

01

IL PROGETTO

Obiettivi, attività e servizi previsti, requisiti

6

02

VENDERE IN CINA

WeChat-Store, attività e servizi previsti

20

03

IL BUDGET

Investimento necessario

26

IL PROGETTO

L'obiettivo del progetto è promuovere le imprese italiane e la vendita dei loro prodotti sul mercato cinese.

IL PORTALE

Un account Ufficiale su WeChat

L'obiettivo di «Pavilion Italia» è promuovere il **Made in Italy** e rafforzarne la presenza sul mercato Cinese attraverso l'ecosistema WeChat; offrendo alta visibilità ai prodotti e al lavoro delle eccellenze del nostro Paese.

Un percorso di storytelling che darà alle aziende aderenti la possibilità di far conoscere il proprio settore di eccellenza ed entrare in contatto in modo diretto con gli utenti cinesi.

LA PROMOZIONE

Raggiungere il pubblico cinese in target

La strategia prevede la realizzazione di campagne di comunicazione mirate e la creazione di contenuti ingaggianti localizzati per gli utenti cinesi, nel rispetto dei loro gusti e costumi.

Le aziende italiane aderenti al progetto potranno sfruttare il canale ufficiale di «Pavilion Italia» su WeChat per raggiungere online il consumatore cinese e vendere i propri prodotti attraverso **il marketplace ufficiale del progetto**, ovvero il WeChat-Store di Pavilion Italia.

Dare nuova forza al Made in Italy

All'interno del progetto Pavilion Italia, **solo 300 aziende** selezionate avranno la possibilità di:

- 1. Comunicare efficacemente in Cina**
 attraverso un processo di mediazione culturale e valutazione dei prodotti per verificarne il reale interesse nel pubblico in target ed entrare in contatto diretto con i consumatori Cinesi, grazie alla presenza pervasiva della piattaforma WeChat nel mercato e nella vita quotidiana cinese.
- 2. Aumentare la visibilità**
 grazie a campagne di comunicazione altamente profilate all'interno dell'ecosistema WeChat e con la realizzazione di contenuti ad hoc, per aumentare la visibilità del proprio settore merceologico.
- 3. Vendere i prodotti all'interno di WeChat**
 direttamente ai consumatori cinesi, attraverso il WeChat-Store del Mini-Program di Pavilion Italia, **aumentando il fatturato e diminuendo i costi** di gestione dei processi di vendita.



MEDIAZIONE
CULTURALE

VISIBILITÀ

INCREMENTO
FATTURATO

RIDUZIONE
DEI COSTI



WeChat è la piattaforma digitale utilizzata ogni giorno da **oltre un miliardo di utenti** in Cina.

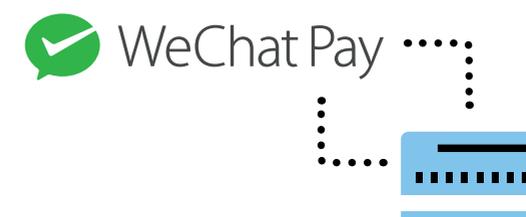
Più che un'app, la si può definire un ecosistema al servizio della popolazione cinese, che vi trova svago, informazioni, servizi e prodotti. Al suo interno è possibile disporre dei più tipici meccanismi di chat e social networking, ma anche della possibilità di **gestire prenotazioni e pagamenti** per gli aspetti più quotidiani della vita.



Dai contenuti sponsorizzati,
al racconto delle eccellenze italiane.



Un'esperienza d'acquisto
seamless in un'unica app.
**Pagamenti rapidi tramite
WeChat Pay.**



Requisiti minimi per le aziende partecipanti

Il progetto è aperto a massimo 300 aziende che soddisfano le seguenti condizioni:



Fatturato export

L'azienda deve aver sviluppato un fatturato all'estero nel corso dell'ultimo anno fiscale di riferimento (2018)



Registrazione brand

Possedere un marchio registrato, valido nella Repubblica Popolare Cinese, oppure in corso di validazione; ovvero che abbia avviato l'iter di registrazione a tal fine



Marketing

Avere un team o un professionista interno dell'azienda, con competenze di marketing online



Vendita on-line

Avere precedenti esperienze di vendita attraverso piattaforme di e-commerce dirette o indirette



Tencent IBG e Cina

Rientrare nella Compliance prevista da Tencent IBG e WeChat Pay e proporre prodotti approvati dalle istituzioni cinesi per i diversi settori (Certificazione e Positive List)



Comunicare efficacemente in Cina

Il canale Pavilion Italia si fa promotore del Made in Italy verso il mercato cinese, aprendosi di fatto alla possibilità di dialogare con più di 150 mila utenti i cui usi, costumi e necessità sono spesso diverse da quelle occidentali.

Il percorso di mediazione culturale diventa quindi di grande importanza per poter fornire una comunicazione efficace e puntuale, in grado di catturare l'attenzione degli utenti, facendo leva su trend e stagionalità.

Questo processo avverrà insieme a **Digital Retex**, grazie al suo team di professionisti madrelingua cinese.

MEDIAZIONE CULTURALE

Attività previste per L'OFFICIAL ACCOUNT PAVILION ITALIA:

- **Analisi del target** per raccontare le eccellenze italiane in modo efficace, senza perderne l'identità e valorizzando gli asset principali verso il pubblico cinese.
- **Campagne di comunicazione e valorizzazione dei contenuti** in base all'attualità, stagionalità e alle festività cinesi.
- **Traduzione dei contenuti** da italiano a cinese.

Attività previste per il MINI-PROGRAM MARKETPLACE:

- **Verifica dei prodotti** in base alla positive list cinese e valutazione della loro compatibilità con la cultura cinese e la domanda del mercato.
- **Attività di supporto** mirate a selezionare i prodotti più efficaci in base all'attualità, stagionalità e alle festività cinesi.
- **Traduzione dei contenuti** e schede prodotto in lingua cinese, per rendere al meglio suono e significato di nomi specifici o marchi registrati.



Pavilion Italia darà alle aziende coinvolte la possibilità di raggiungere fino a **150 MILA USERS** ogni settimana, con **più di 1,5 MILIONI DI VISUALIZZAZIONI ANNUALI**, diventando così il punto di riferimento del **Made in Italy su WeChat**.

Per raggiungere l'obiettivo, verranno realizzate campagne di comunicazione tematiche, finalizzate a produrre **LEAD QUALIFICATI PER LE AZIENDE**.

Ogni settimana, attraverso i messaggi broadcast, le imprese potranno quindi entrare in contatto con **MIGLIAIA DI POTENZIALI CLIENTI**.

Campagne di comunicazione

Attività previste:

- Definizione del **piano di promozione per 12 mesi** e suddivisione in flight
- **Identificazione dei target** per ogni flight
- Revisione e **adattamento dei materiali**
- Acquisto di spazi, gestione delle campagne e ottimizzazione **Real Time Bidding (RTB)**
- **Reporting**

In particolare:

- Ogni flight ADV promuove uno specifico ambito del Made in Italy, **raggiungendo il segmento di target interessato**
- **I brand otterranno visibilità dal flusso di utenti** che visitano l'Official Account Pavilion Italia e il Mini-Program che ospita il marketplace, catturando l'attenzione grazie a **campagne advertising** create ad hoc **per ogni settore del progetto**
- Il processo di ingaggio, comunicazione e acquisto, sarà interamente gestito all'interno di WeChat. Le imprese offriranno così agli utenti cinesi la **seamless customer experience** alla quale sono abituati

Vendere i propri prodotti su WeChat

Le aziende potranno vendere i propri prodotti direttamente nel WeChat-Store di Pavilion Italia*, senza doversi fare carico dei processi e degli ostacoli che comportano l'apertura e la gestione di un proprio canale di vendita, compresi i servizi di logistica e di customer care.

Le imprese aderenti usufruiranno dei seguenti servizi:

- Creazione del profilo dell'azienda sul WeChat-Store
- Gestione vetrina Prodotti (massimo 50 prodotti)
- Product storytelling e Made in Italy storytelling
- Mediazione culturale
- Investimento in campagne di digital advertising per il proprio target
- Customer care
- Vendita online
- Versamento dell'incasso in Euro
- Logistica cross-border

*Le aziende selezionate, già in possesso di un proprio Official Account su WeChat e di un sistema di vendita (Mini-Program o Store Front), potranno **gratuitamente** essere presentati sulla pagina ufficiale di Pavilion Italia. La rete di vendita dovrà essere mantenuta e gestita sul profilo personale dell'azienda e non potrà usufruire del marketplace di Pavilion Italia.



VENDERE IN CINA

Tramite Pavilion Italia si potrà promuovere il proprio brand e vendere prodotti attraverso il marketplace, collegato e integrato all'account.

Ogni azienda potrà:

- **Usufruire di una vetrina creata ad hoc** per dare rilievo a brand storytelling e product storytelling, fornendo all'acquirente maggiori informazioni sulla propria attività e facilitare le vendite.
- **Presentare fino a un massimo di 50 prodotti**. Le categorie saranno definite coerentemente con le abitudini del pubblico Cinese e le caratteristiche funzionali di WeChat.

E-Store

Principali servizi per le aziende

CREAZIONE DEL PROFILO AZIENDA

all'interno del Marketplace e caricamento dei prodotti con aggiornamento periodico sulla base del materiale fornito, sul quale Digital Retex opererà i servizi di traduzione e mediazione culturale.

GESTIONE E RACCOLTA ORDINI

GESTIONE DELLA SPEDIZIONE

(direttamente dall'hub di Rimini) al cliente finale in Cina, con uno stock minimo (in Italia) del 25%, gestito in conto-vendita.

CUSTOMER CARE

per i clienti Cinesi, attraverso la profilazione di domande frequenti e la gestione tramite personale madrelingua cinese.

GESTIONE DELL'INCASSO IN VALUTA CINESE

attraverso WeChat Pay e trasferimento mensile sul conto corrente dell'azienda, in Euro.

WeChat-Store step by step



L'utente cinese effettua un ordine sul marketplace che gestisce la transazione in nome e per conto del merchant.

Vengono prodotti i documenti necessari per la spedizione cross-boarder e lo sdoganamento.



L'ordine viene imballato e spedito dall'hub logistico in Italia entro 48h.

La spedizione viene consegnata dal partner logistico del marketplace all'utente cinese, entro 7 giorni



Reportistica

Alle aziende aderenti sarà resa disponibile la reportistica che evidenzia i risultati di vendita e gli incassi generati all'interno del WeChat-Store.

I DATI RESI DISPONIBILI INCLUDERANNO:

- Report degli ordini
- Venduto a valore e volume per la singola azienda
- Stock disponibile
- Report dell'incasso alla data
- Report dei resi



IL BUDGET

Investimenti per le aziende aderenti

La quota di adesione per ogni Azienda partecipante sarà di **9.000€** a fronte di un costo complessivo di **17.500€**; la differenza pari a 8500€ sarà a carico di Agenzia ICE.

SERVIZIO	INVESTIMENTO AZIENDA*	REINVESTIMENTO ADV PER AZIENDA
WeChat-Store Marketplace integrato a WeChat 50 prodotti	€9.000 per azienda + 12% per transazione sul prezzo di vendita	€7.500 saranno reinvestiti in campagne advertising sul settore di appartenenza dell'azienda

MASSIMO
300
 AZIENDE
 AMMESSE

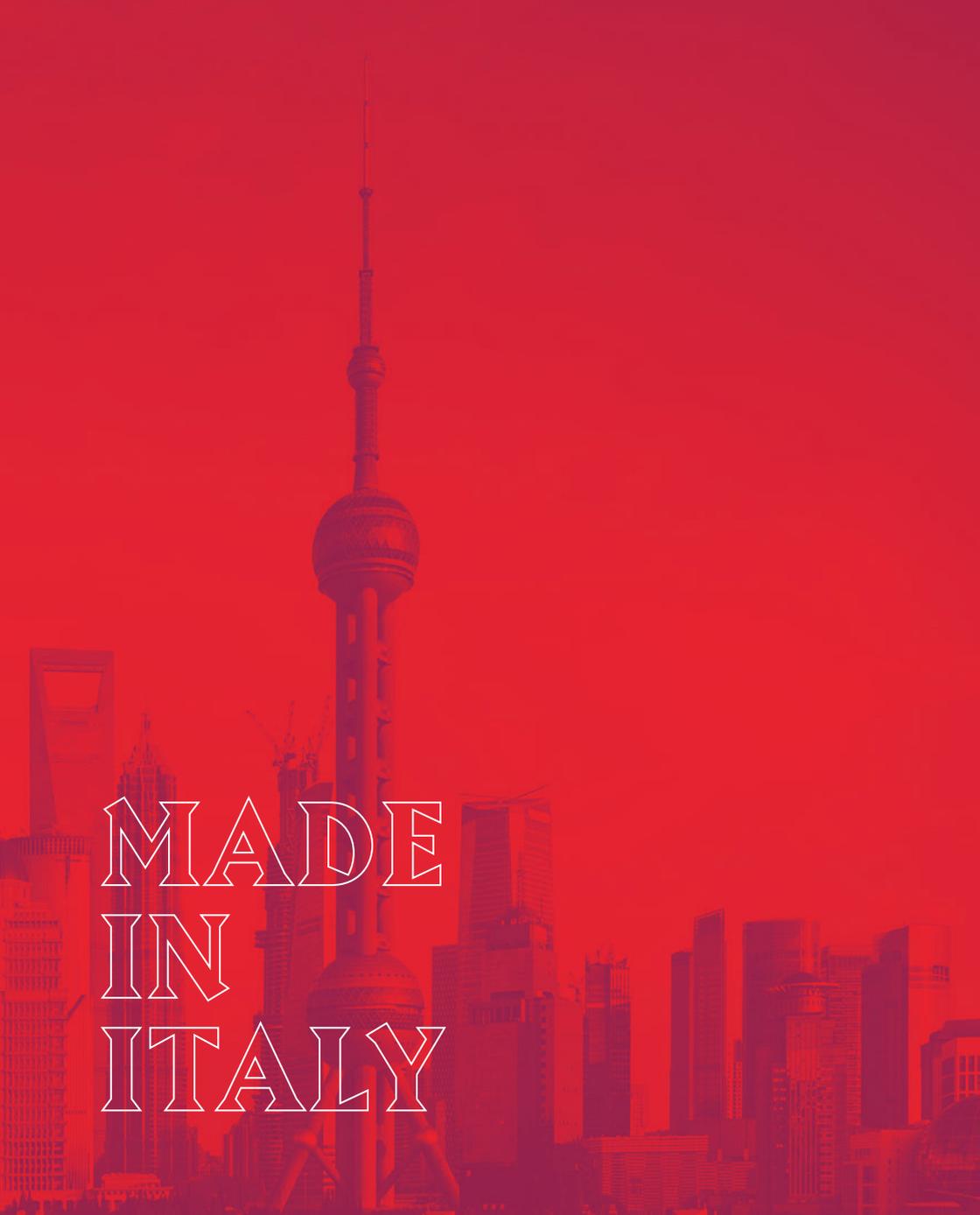
*Il progetto è stato concordato come un unicum di formazione e promozione a favore delle aziende interessate e ridotto nei suoi costi di accesso grazie all'accordo con Tencent e Digital Retex Srl.

PAVILION ITALIA

Pavilion Italia supporta le piccole e medie imprese italiane a fare il loro ingresso sul mercato cinese.

Per saperne di più, seguire i webinar formativi e scoprire come aderire al progetto, scrivi a:

pavilionitalia@digital.retexspa.com



MADE
IN
ITALY