



WEBINAR

How well prepared are you to sell online in China?

Data: 15 aprile 2021

Ora: 09:00-12:00 CET

Lingua: inglese

Link per la registrazione:

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_o1dqKIKySqG8zutEu31gAw

Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network, promuove il webinar "How well prepared are you to sell online in China?".

Il webinar è organizzato dall'EU SME Centre, partner EEN in Cina, insieme a EUROCHAMBRES, e China IP SME Helpdesk in collaborazione con la Camera dell'industria e del commercio ungherese e ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti una conoscenza completa del panorama dell'e-commerce cinese e dell'e-commerce transfrontaliero (CBEC) e di come vendere i propri prodotti online in Cina.

La Cina è diventata rapidamente uno dei più grandi mercati al dettaglio del mondo e, di conseguenza, è una calamita per i marchi di tutto il mondo.

L'e-commerce è un settore in forte espansione che rappresenta circa il 35% del mercato al dettaglio complessivo.

Lo shopping online offre un'esperienza cliente completamente diversa rispetto a qualsiasi negozio fisico e, nella maggior parte dei casi, è molto più facile per i consumatori cinesi fare acquisti online piuttosto che offline.

È importante, tuttavia, capire che il commercio elettronico funziona in modo diverso rispetto all'Europa sotto molti aspetti.

Questa sessione tratterà una serie di aspetti pratici e presenterà le migliori pratiche, assicurandoti di poter applicare le nuove conoscenze acquisite nella tua attività quotidiana. Partecipando al workshop, le aziende coglieranno le ultime tendenze del mercato, consigli pratici e indicazioni su quale strategia è più adatta per la propria attività.

PROGRAMMA

09:00 - 09:05

Discorso di benvenuto di un rappresentante della Camera di commercio e industria ungherese

09:05 - 09:10

Presentazione dell'EU SME Centre (EEN Cina) e dei relatori

09:10 - 09:40 Modulo I:

- Cosa rende la Cina online diversa dall'Europa?
- Background per la creazione e la crescita di CBEC dal 2008
- Firewall cinese – Google contro Baidu e Twitter contro Weibo

09:40 - 10:10 Modulo II: panoramica della scheda

- Se non si è online è quasi impossibile essere presenti in Cina
- Dati su CBEC. Come COVID-19 sta cambiando ancora una volta il mercato

10:10 - 10:30 Modulo III: sito web vs piattaforma

- Quali sono le piattaforme migliori per il vostro prodotto?
- Quanto è facile accedere a queste piattaforme?
- Una volta online, cosa occorre fare?

10:30 - 10:50 Modulo IV: CBEC

- Fatti, insidie, casi di studio e primi passi
- Dogane, logistica e deposito
- Marketing e live streaming / KOL

10:50 - 11:00 Osservazioni di chiusura e sessione di domande e risposte I

11:00 - 11:05 Presentazione del China IPR SME Helpdesk Center e dell'oratore

11:05 - 11:50 Modulo V: protezione dei DPI nell'e-commerce

- L'importanza della protezione della PI nell'internazionalizzazione in Cina
- Quali tipi di IP sono rilevanti nell'e-commerce
- Legge sull'e-commerce del 2019
- Ruolo delle nuove tecnologie nella protezione della PI sulle piattaforme di e-commerce
- Far valere i tuoi diritti contro i trasgressori sulle piattaforme di e-commerce
- Casi di studio

11:50 - 12:00 Conclusioni e sessione di domande e risposte



I RELATORI



Felim Meade

E-commerce China advisor @Emerald Green consulting

Dopo sei anni di ricerca e vendita su piattaforme online cinesi tramite Emerald Green Baby, Felim ha avviato la consulenza di Emerald Green con un altro partner.

Ora offre tutta la sua esperienza pratica e la continua conoscenza delle vendite ad altre società "China ready" all'interno dell'UE.

Non solo ha la conoscenza di come vendere, ma continua a vendere al dettaglio e ad evadere gli ordini ogni giorno da tre negozi online con sede in Cina.

Felim possiede e gestisce ancora dodici attività alimentari a Dublino che impiegano oltre cento persone e ha 10 anni di esperienza lavorativa con i negozi di Coca-Cola, Guinness e Dunnes, il più grande rivenditore d'Irlanda. Il fulcro del suo successo in Cina è portare la sua esperienza nella vendita al dettaglio nella gestione di progetti con partner cinesi.

Vive a Dublino, e viaggia ogni otto settimane in Cina e ampiamente in Europa, aiutando le aziende ad accedere al mercato cinese.



Matias Zubimendi

IP Business Advisor presso la Camera di commercio dell'Unione europea in Cina e l'IPR SME Helpdesk

Fornisce consulenza alle PMI europee su questioni relative ai diritti di proprietà intellettuale.

Ha un master in diritto civile e commerciale cinese conseguito presso l'Università di Pechino e un master in diritto della proprietà intellettuale presso l'Università Austral, in collaborazione con l'Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale.

Matias Zubimendi ha una solida esperienza sia nello sviluppo del business che nella protezione dei diritti di proprietà intellettuale, avendo precedentemente lavorato come China Business and Legal Consultant presso Terragene, dove si è concentrato sullo sviluppo del business e come Director of Legal Affairs presso Conquer Europe.

In precedenza, ha anche lavorato come consulente in brevetti e marchi presso Phoebus Abogados e Mazzeo&Canet, dove ha rappresentato le PMI e le società Fortune 500.

