

China Workshop

How to Set Up a Cross-Border Shop in WeChat

*Giovedì 28 giugno 2018, ore 09:00
Sicindustria, Via Alessandro Volta 44, Palermo*



WeChat

Giovedì 28 giugno, dalle 9:00 alle 14:30, Sicindustria, Consorzio Arca ed EU SME Centre China, partner di **Enterprise Europe Network**, sono lieti di invitare le imprese siciliane a partecipare ad un workshop di mezza giornata sulla Cina e su come creare un **negozio cross-border** sulla piattaforma WeChat.

Piattaforma di applicazioni integrate, che trascende i concetti di social network e di app di messaggistica, WeChat ha raggiunto un miliardo di utilizzatori ed è uno strumento formidabile per le imprese che intendono aprirsi al mercato asiatico.

La vendita diretta ai consumatori cinesi è molto alta nella lista dei desideri delle PMI dell'UE.

Ciò è ostacolato dalla dura realtà di trovare un importatore o distributore competente, o dagli alti costi di creazione di una filiale in Cina.

Alcune alternative, come l'elencazione dei prodotti nelle ben note piattaforme di e-commerce cinesi, spesso si rivelano troppo costose o ingombranti per le piccole e medie imprese europee.

Il workshop ha l'obiettivo di far scoprire come raggiungere direttamente i consumatori cinesi.

Dopo aver frequentato questo seminario di mezza giornata, **le imprese avranno appreso il processo di creazione di un negozio transfrontaliero su WeChat, i suoi costi, il ritorno sull'investimento e come gestirlo.**

Per partecipare, inviare la scheda di adesione entro mercoledì **27 aprile 2018** all'indirizzo: een@sicindustria.eu o fax al numero 091 323982.

Il workshop è gratuito. I posti sono limitati.

L'evento si svolgerà in lingua inglese.

PROGRAMMA

9,00-9,30 Registrazione e networking

9,20-9,30 Apertura dei lavori

Nino Salerno, Delegato per l'internazionalizzazione, Sicindustria, Enterprise Europe Network

9,30-10,00 Il contesto

- *Il cross-border è in piena espansione*
- *Il successo senza precedenti di WeChat in Cina*
- *Free trade zone pilota*
- *Il consumo come leva per sollevare l'economia cinese*
- *Reazione agli effetti negativi di un commercio generale inefficiente*
- *Come rendere la China Inspection and Quarantine (CIQ) parte della soluzione*
- *Una classe media più perspicace*

10,00-10:30 La catena di fornitura

- *Il flusso a monte delle merci verso il consumatore cinese*
- *Il flusso di pagamenti a valle per il proprietario di un negozio UE*
- *I ritorni*

10,30-11:00 Building Blocks

- *L'account WeChat*
- *Il negozio WeChat*
- *Opzioni di pagamento dei consumatori*
- *Operatore di magazzino e logistica presso la FTZ*
- *Gateway straniero per i fornitori di pagamento della Cina*

11,00-11,15 Pausa caffè

11,15-11:45 La procedura

- *Elenco autorizzato transfrontaliero*
- *Registrazione del marchio*
- *Selezione di una zona di libero scambio pilota*
- *Selezionare un operatore di logistica*
- *Registrazione del prodotto China Inspection and Quarantine (CIQ)*
- *Ispezione e quarantena*
- *Aprire un account ufficiale WeChat*
- *Configurare il WeChat Store*
- *Integrazione di un metodo di pagamento con il negozio WeChat*
- *Aprire un conto bancario in Cina*
- *Selezione di un gateway di pagamento*

11,45-12,30 Brunch

12,30-13,00 I pro e i contro di uno Shop CBEC in WeChat per le PMI dell'UE

- *Il pezzo mancante: Digital Marketing*

13,00-13:30 Caso reale in azione

- *Categoria Baby Care - PMI dall'Irlanda*

13,30-14,00 La soluzione di uno Shop WeChat

- *Costi*
- *Ritorno sull'investimento*
- *Domande e risposte*

14,00-14,30 Conclusioni e Networking

L'ESPERTO



Rafael Jimenez

Business Development Advisor, EU SME Centre, Enterprise Europe Network China

Competenza in Cina: strategia di ingresso sul mercato, start-up, pianificazione aziendale delle PMI, razionalizzazione dei costi, nuovi canali commerciali e partner locali

Con oltre sei anni di esperienza diretta nella gestione di un'attività in Cina, Rafael offre consulenza per le PMI europee nello sviluppo di pratiche strategie di ingresso sul mercato nel paese.

Dopo una carriera a livello senior nel settore Food&Beverage ed in quello ICT, è arrivato in Cina nel 2009 come direttore di un'azienda spagnola di F&B impegnata nella ristorazione e nel commercio.

Ha aiutato la società a creare una WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprise) in Cina; ha gestito le operazioni per tre anni e guidato un team di oltre 100 dipendenti.

Più recentemente è stato direttore dell'ufficio di Shanghai presso una società di consulenza manageriale.