



ITALIAN TRADE AGENCY

**I SERVIZI ICE PER SUPPORTARE L'ACCESSO
DELLE PMI A PIATTAFORME E-COMMERCE**

Flavia De Falco, Servizi Digitali alle Imprese, Agenzia ICE - Milano

AGENZIA ICE E CHI SONO



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



L'Agenzia ICE: favorisce lo sviluppo economico-commerciale delle imprese italiane sui **mercati esteri**, promuove l'attrazione degli **investimenti esteri** in Italia.

Con un'organizzazione dinamica, motivata e moderna e una diffusa **rete di uffici all'estero**, l'ICE svolge attività di informazione, assistenza, consulenza, promozione e formazione alle piccole e medie imprese italiane. Grazie all'utilizzo dei più moderni strumenti di promozione e di comunicazione multicanale, agisce per affermare le eccellenze del *Made in Italy* nel mondo.

Dott.ssa Flavia De Falco - Ufficio Servizi Digitali alle Imprese



TrackIT blockchain

accompagnare le PMI nel processo di registrazione in blockchain dei dati di filiera



E-commerce

assistere le PMI che desiderano iniziare a vendere all'estero online o ampliare la loro presenza nei maggiori marketplace internazionali



Fiera Smart 365

gestire l'organizzazione di fiere ed eventi digitali B2B su piattaforme di video-conferenza

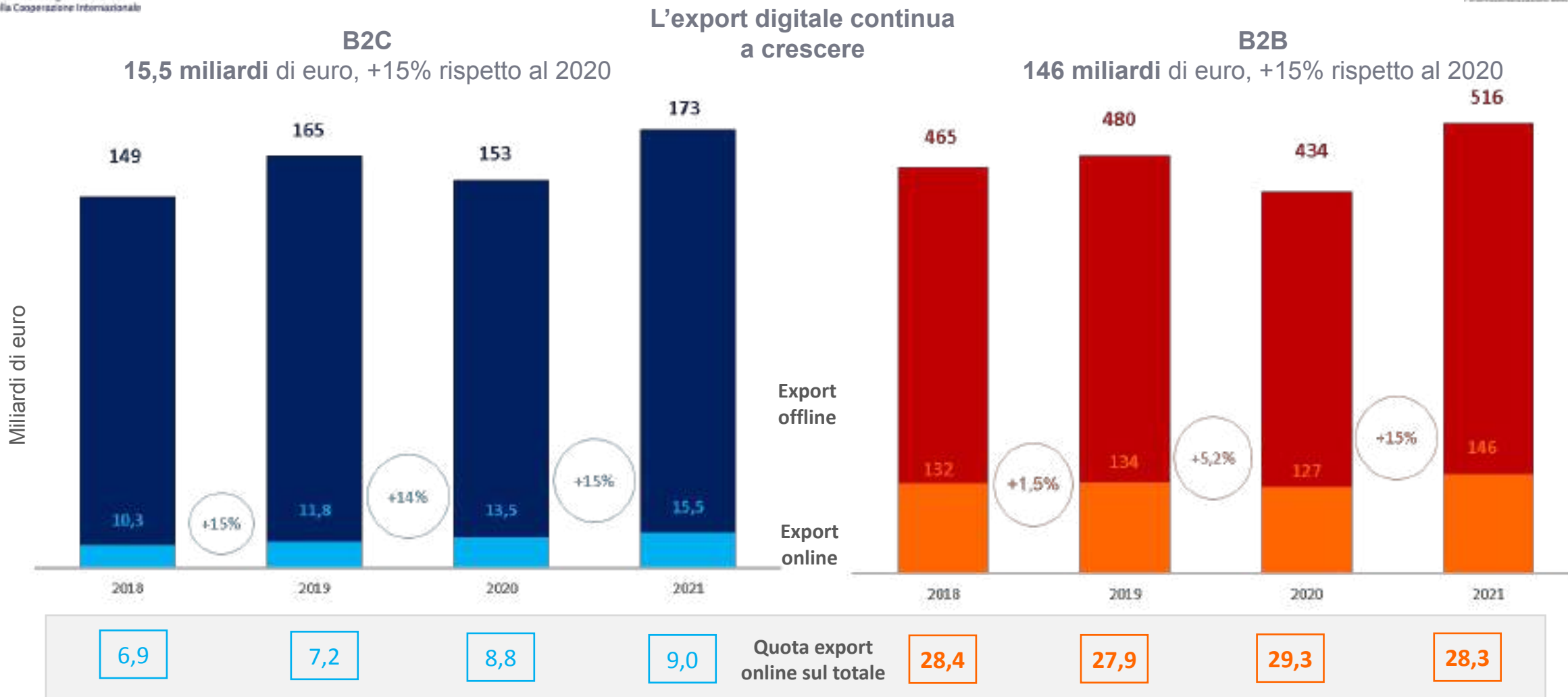


Export.gov.it

fornire alle PMI un portale unico di riferimento per orientarsi nel mondo dell'export



L'EXPORT DIGITALE ITALIANO





Nel 2021 l'incidenza dell'export digitale sulle esportazioni complessive B2C rimane contenuta ma continua a crescere, mentre si riduce leggermente nel B2B

INDICE DESI

L'ufficio Servizi Digitali alle Imprese nasce dall'esigenza di affiancare ai più classici servizi dell'Agenzia ICE una serie di servizi che rispondano alla continua evoluzione in chiave digitale dell'export.

DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY INDEX



			
	DESI 2020	Italia DESI 2021	UE DESI 2022
3a1 PMI con almeno un livello base di intensità digitale	N.D.	N.D.	60 %
% delle PMI	2018	2019	2021
3b1 Scambio di informazioni elettroniche	35 %	35 %	32 %
% delle imprese	2019	2019	2021
3b2 Social media	22 %	22 %	27 %
% delle imprese	2019	2019	2021
3b3 Big data	7 %	9 %	9 %
% delle imprese	2018	2020	2020
3b4 Cloud	N.D.	N.D.	52 %
% delle imprese	2021	2021	2021
3b5 Intelligenza artificiale	N.D.	N.D.	6 %
% delle imprese	2021	2021	2021
3b6 TIC per la sostenibilità ambientale	N.D.	60 %	60 %
% delle imprese	2022	2021	2021
3b7 Fatturazione elettronica	42 %	95 %	95 %
% delle imprese	2018	2020	2020
3c1 Attività di vendita online da parte delle PMI	10 %	11 %	13 %
% delle PMI	2019	2020	2021
3c2 Fatturato del commercio elettronico	8 %	9 %	9 %
% del fatturato delle PMI	2019	2020	2021
3c3 Vendite online transnazionali	6 %	6 %	7 %
% delle PMI	2019	2019	2021

ASPETTI DA VALUTARE PER UNA STRATEGIA DI E-COMMERCE: PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ



solo 7% usa i marketplace ed il 38% ha un sito multilingua



accesso agevolato ai marketplace



no strategia chiara di export: è necessario decidere prima quali paesi puntare



disponibilità di accordi in numerosi paesi di destinazione

ASPETTI DA VALUTARE PER UNA STRATEGIA DI E-COMMERCE: PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ



complessità nella gestione della logistica



accesso a mercati esteri
tramite soluzioni
logistiche ad hoc offerte
dai marketplace partner
(logistica con magazzini
in Italia o in Europa)



Customer care in paesi esteri



supporto dai service provider per la customer care



difficoltà
nell'intercettare i
gusti dei
consumatori locali



i service provider e i nostri uffici esteri possono fornire all'azienda **informazioni importanti sui trend di settore**. Inoltre i service provider gestiscono la **comunicazione in lingua** e localizzano i contenuti per uno storytelling che valorizzi le peculiarità dell'azienda e dei prodotti che sono **in linea con le aspettative del gusto locale**

ASPETTI DA VALUTARE PER UNA STRATEGIA DI E-COMMERCE: PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ



Concorrenza sleale di prodotti non autentici (**contraffazione e italian sounding**)



Tutti i progetti e-commerce prevedono la creazione di uno spazio dedicato al Made in Italy autentico sulla piattaforma in oggetto



Può risultare **complesso pubblicizzare** adeguatamente il prodotto (costi, modalità)



Tutti i progetti e-commerce prevedono un boost pubblicitario della vetrina Made in Italy ed alcuni offrono contributi per sponsorizzare i propri prodotti

ASPETTI DA VALUTARE PER UNA STRATEGIA DI E-COMMERCE: PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ



Difficoltà nell'utilizzo dei marketplace / poca dimestichezza



gli accordi e-commerce includono il supporto di un account manager della piattaforma per affrontare le fasi più delicate.



Non ottimizzazione della performance dopo la registrazione in piattaforma.



gli accordi e-commerce includono sempre una componente di formazione per le aziende: corsi di formazione, training online e guide operative.

E-COMMERCE

STRATEGIE PROMOZIONALI DI AGENZIA ICE
SUI CANALI DIGITALI





I PILASTRI DELLA STRATEGIA

-  **01** Accordi con i principali *marketplace* e O2O e tutela del Made in Italy negli MOU
-  **02** Condizioni di accesso agevolate o gratuite
-  **03** Formazione orizzontale e verticale per aziende di prodotti Made in Italy
-  **04** Assistenza **end-to-end**: creatività, sistema dei pagamenti, costruzione *e-store*, logistica e *customer care*, etc.
-  **05** Spazi dedicati a prodotti autentici Made in Italy
-  **06** Campagne pubblicitarie per aumentare visibilità dei prodotti italiani (c.d. *boost*)





GLI ACCORDI ECOMMERCE 2019/23 – PAESI

9.000 Aziende ammesse
8.700 Aziende attive
55 Accordi
34 Paesi

LCBO

wine.com

MYTHERESA
DOUGLAS

hello
lamoda

TANNICO

PAESI:	190+	18	6	25
--------	------	----	---	----

IN NEGOZIAZIONE:

GLI ACCORDI ECOMMERCE – FOCUS 2022

IN CORSO
durante il 2022

19 con 3320 aziende ammesse



IN ANALISI

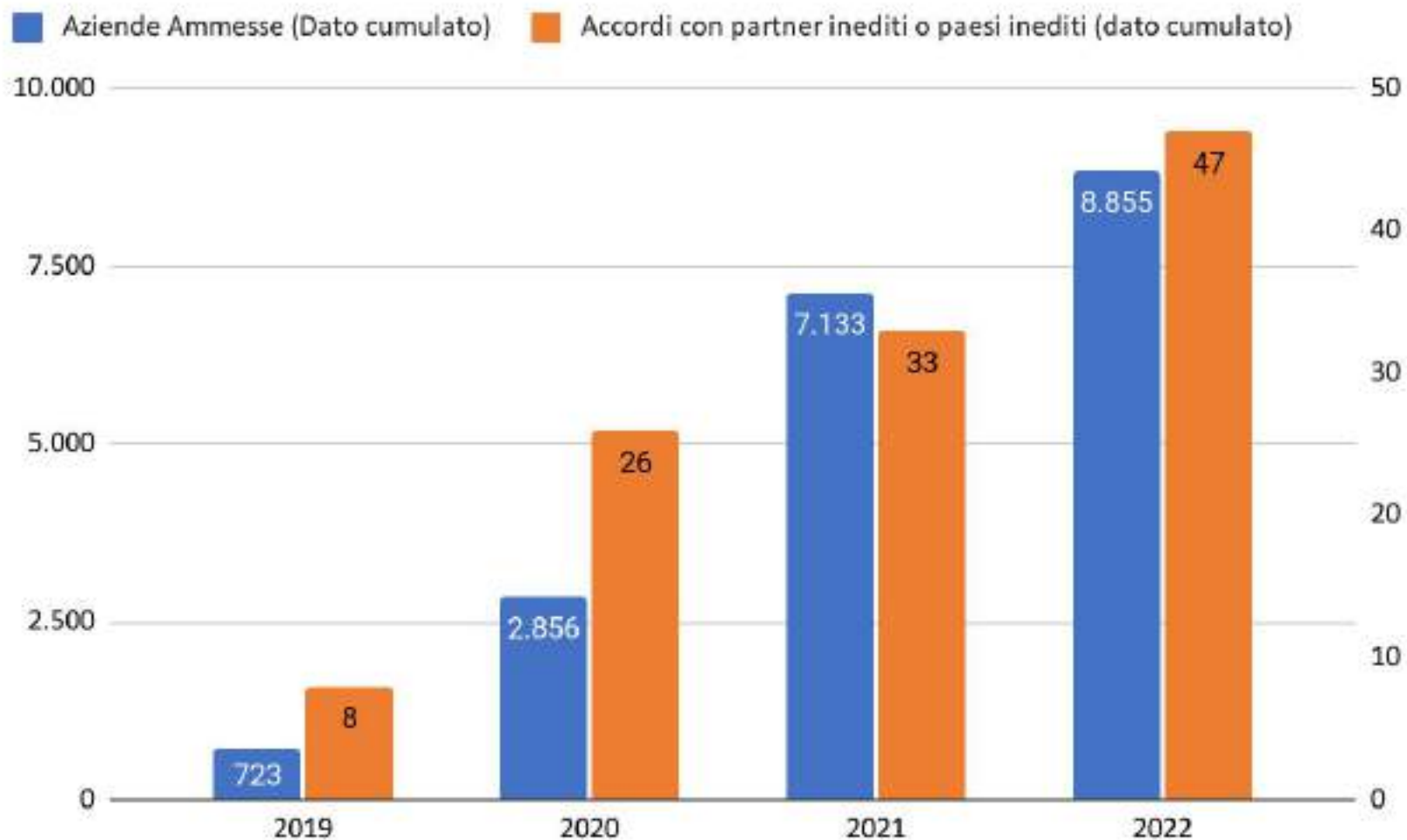
10+ nuovi progetti



¹ Si tratta del rinnovo delle Vetrine Made in Italy in FR, DE, UK, ES e US + lancio delle nuove vetrine in JP e EAU

² Progetto Orafi

I RISULTATI DAL LANCIO

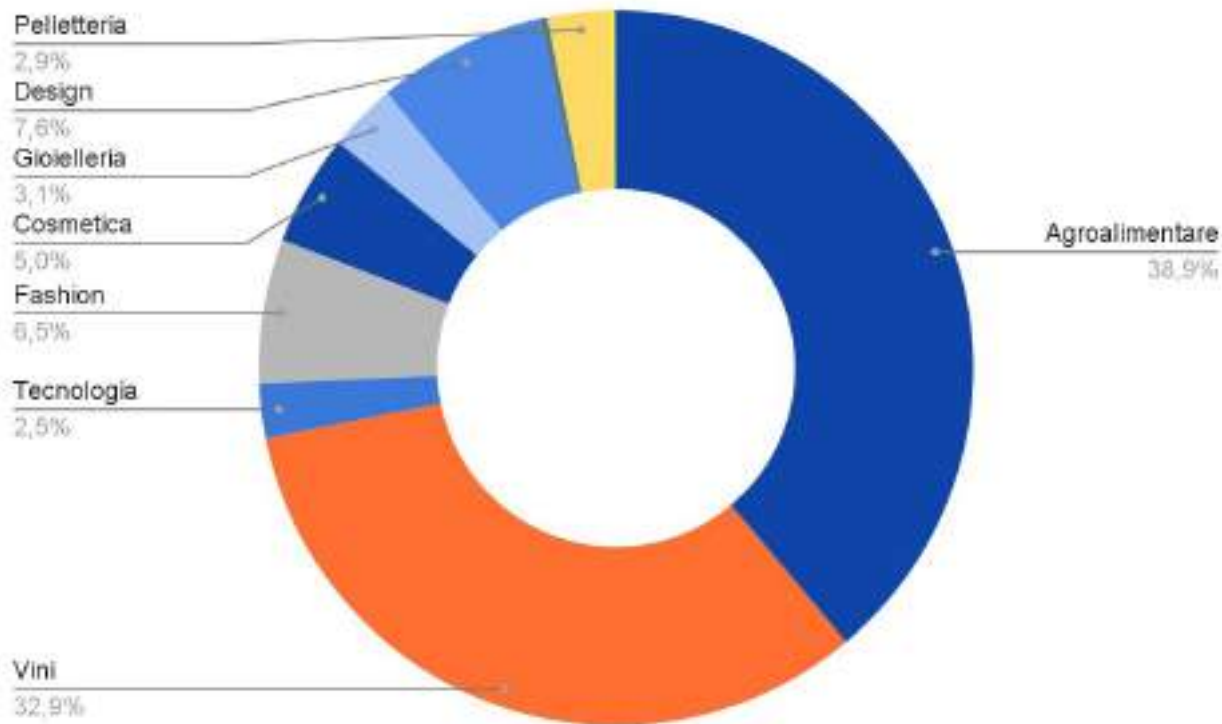


AZIENDE PARTECIPANTI – DISTRIBUZIONE PER CLASSI DI FATTURATO

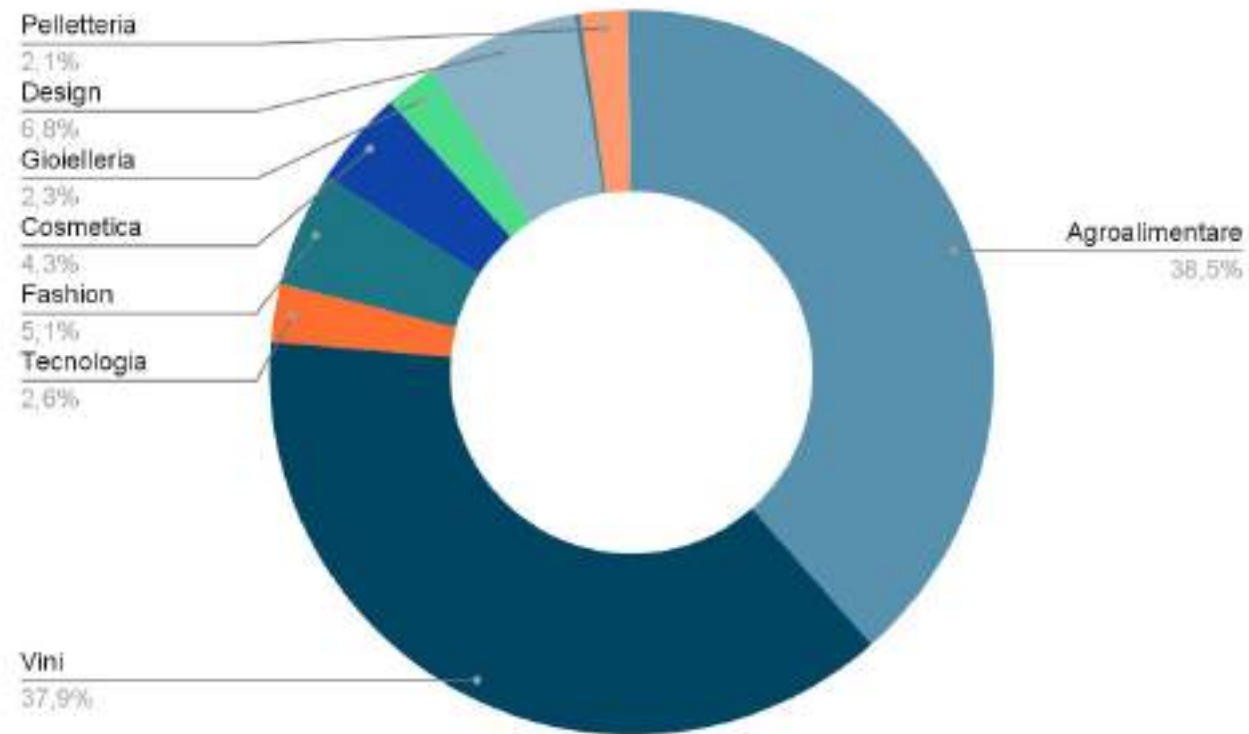
Dimensione aziende	Ammesse	di cui Attive
Inferiore a 250.000€	29,02%	23,81%
250.000€ - 750.000€	14,96%	11,81%
750.000€ - 2.5mln€	20,69%	19,85%
2.5mln€ - 5mln€	10,57%	11,31%
5mln€ - 15mln€	9,48%	10,82%
15mln€ - 25mln€	5,16%	7,70%
Oltre 25mln€	10,12%	14,70%

AZIENDE PARTECIPANTI AI PROGETTI E-COMMERCE: settori

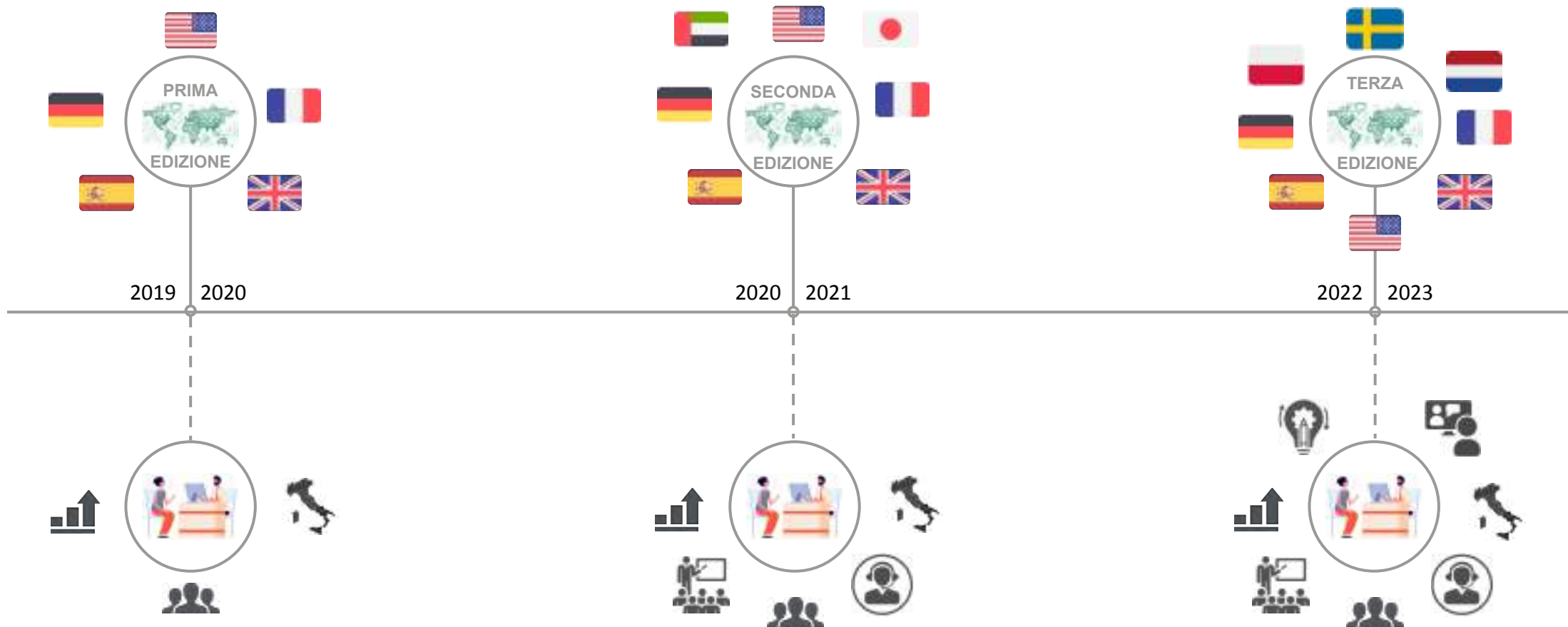
Distribuzione
aziende AMMESSE



Distribuzione
aziende ATTIVE



L'EVOLUZIONE DELLA PARTNERSHIP








PARTNERSHIP ICE-AMAZON | 1^a EDIZIONE

TERMINATA

Obiettivo

Sostegno all'export digitale italiano attraverso la promozione di prodotti Made in Italy su Amazon.

La collaborazione in sintesi

-  • Inserimento di nuove aziende (oltre 900 in totale) nella vetrina Amazon «Made in Italy», di cui circa la metà *zero export*.
-  • Campagna di marketing (*boost*) per le aziende attive della durata di 18 mesi (dicembre 2019 – giugno 2021) finanziata da Agenzia ICE.
-  • Supporto alle imprese per l'ingresso in piattaforma e piano di attività formative correlate.
-  • Inserimento e promozione dei prodotti una volta inseriti nella vetrina Amazon «Made in Italy» sui siti esteri [Amazon.co.uk](https://www.amazon.co.uk), [Amazon.de](https://www.amazon.de), [Amazon.fr](https://www.amazon.fr), [Amazon.es](https://www.amazon.es) e [Amazon.com](https://www.amazon.com) grazie agli investimenti di Agenzia ICE.
-  • Partecipazione **gratuita**, senza costi aggiuntivi rispetto alle tariffe base applicate da Amazon.



PARTNERSHIP ICE-AMAZON | 2^a EDIZIONE



**IN CORSO CAMPAGNE MARKETING.
RACCOLTA ADESIONI CONCLUSA**

La collaborazione in sintesi

Visibilità ai prodotti delle aziende ammesse nella vetrina Made in Italy di Amazon sui siti esteri [Amazon.co.uk](https://www.amazon.co.uk), [Amazon.de](https://www.amazon.de), [Amazon.fr](https://www.amazon.fr), [Amazon.es](https://www.amazon.es), [Amazon.com](https://www.amazon.com), [Amazon.ae](https://www.amazon.ae) e [Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp)

Due nuove vetrine in **Emirati Arabi Uniti** e **Giappone** e conferma di quelle esistenti su 5 mercati.



- **Boost di comunicazione**, per le aziende attive, al fine di generare flusso di traffico aggiuntivo per 12 mesi finanziato da Agenzia ICE;



- **Supporto alle imprese** per la registrazione, lancio e crescita all'interno della vetrina Made in Italy di Amazon tramite:
 - *Account Manager* dedicati per ciascuno dei 7 siti esteri di Amazon;
 - *Webinar formativi* e guide operative.



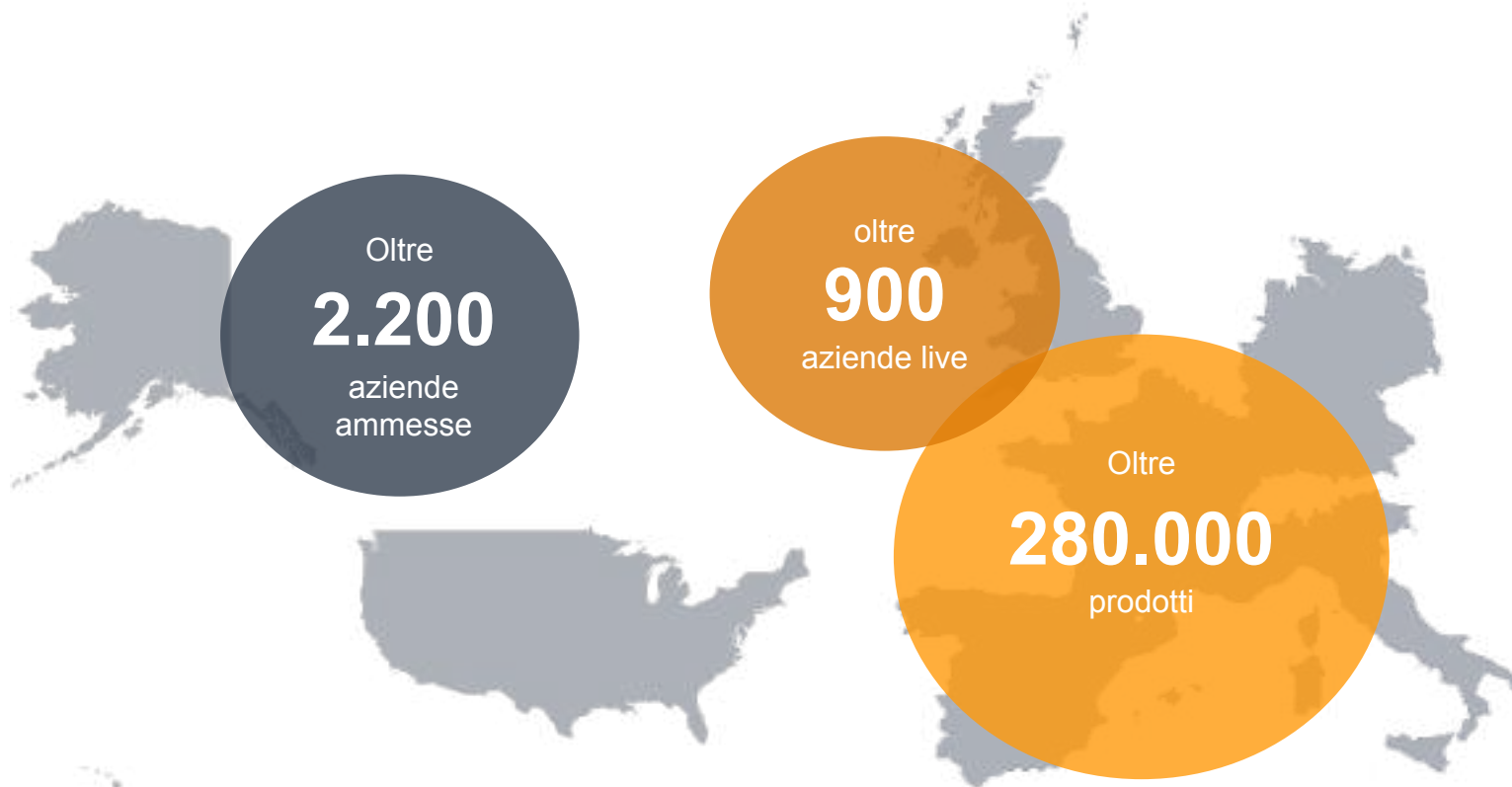
- Partecipazione **gratuita**, senza costi aggiuntivi rispetto alle tariffe base applicate da Amazon.



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



I RISULTATI DI 1^a E 2^a EDIZIONE



1,3 miliardi
IMPRESSION



50 milioni
CLIENTI



4,1 milioni
CLICK



800.000
VISUALIZZAZIONI
DELLE PAGINE DI
DETTAGLIO
PRODOTTO

PARTNERSHIP ICE-AMAZON | 3° EDIZIONE



IN CORSO

La collaborazione in sintesi

Visibilità ai prodotti delle aziende ammesse nella vetrina **Made in Italy** di Amazon sui siti esteri [Amazon.co.uk](https://www.amazon.co.uk), [Amazon.de](https://www.amazon.de), [Amazon.fr](https://www.amazon.fr), [Amazon.es](https://www.amazon.es), [Amazon.com](https://www.amazon.com), [Amazon.se](https://www.amazon.se), [Amazon.nl](https://www.amazon.nl), [www.Amazon.pl](https://www.amazon.pl)

Tre nuove vetrine in **Svezia, Paesi Bassi e Polonia** e conferma di quelle esistenti su 5 mercati.



- **Boost di comunicazione**, per le aziende attive, al fine di generare flusso di traffico aggiuntivo per 12 mesi finanziato da Agenzia ICE;



- **Supporto alle imprese** per la registrazione, lancio e crescita all'interno della vetrina Made in Italy di Amazon tramite:
 - *Account Manager* dedicati per ciascuno degli 8 siti esteri di Amazon;
 - *Webinar formativi* e guide operative.



- Partecipazione **gratuita**, senza costi aggiuntivi rispetto alle tariffe base applicate da Amazon.



LE TRE NUOVE VETRINE



Amazon.se ospita circa **1.000 PMI** italiane con una selezione di **47.000 prodotti**



Amazon.nl ospita più di **1.300 PMI** italiane con una selezione di oltre **60.000 prodotti**



Amazon.pl ospita circa **1.000 PMI** italiane con una selezione di **48.500 prodotti**



Data di lancio: le nuove vetrine sono state lanciate a inizio **novembre 2022**








CAMPAGNA DI MARKETING (BOOST)

- Campagne **altamente profilate** su un'audience interessata ai prodotti afferenti alle categorie del Made in Italy.
- Utilizzo di **banner per indirizzare traffico** ai prodotti all'interno della Vetrina Made In Italy presenti in USA, Germania, Spagna, UK, Francia, EAU e Giappone
- Saranno presto attive sulle nuove vetrine in Svezia, Paesi Bassi e Polonia



-  • **Supporto tecnico dedicato** tramite **Account Manager** per ciascun mercato
-  • **Accompagnamento** delle aziende tramite **portale formazione e webinar**
-  • **Guide online** su come operare al meglio su Amazon
-  • **Canale di contatto** per domande, dubbi e assistenza



The image shows a screenshot of the Amazon website's 'Amazon Made in Italy ICE' webinar registration page. The page features the Amazon logo at the top left, navigation links for 'Vendi', 'Seleziona', 'Prezzi', 'Spedisci', and 'Pagare', and a 'Registrati' button. The main content area is titled 'Webinar Amazon Made in Italy ICE' and includes an illustration of a presenter at a whiteboard and an audience member at a computer. Below the title, there is a brief description of the webinar and a 'Clicca qui per scoprire di più sul Programma Amazon - ICE e la cosa partecipa' link. A call to action reads: 'Registrati ai prossimi webinar in diretta con i nostri esperti o guarda le registrazioni per far decollare la tua attività su Amazon'. At the bottom, there is a section titled 'Webinar Amazon - ICE' with a description of the webinar series and a final call to action: 'Registrati qui sotto per partecipare ai prossimi webinar e porre domande ai nostri esperti in diretta, oppure guarda le registrazioni e studia le slides'.

COME PARTECIPARE

Visitare il sito www.ice.it/amazon-terza-edizione



Compilare il modulo di adesione cliccando qui

Candidati ora!

Si riceverà la domanda di adesione in PDF via email, dall'indirizzo noreply@ice.it. La domanda va compilata, firmata (digitalmente o con firma autografa e timbro), ed inviata **esclusivamente via PEC** all'indirizzo ecommerce@cert.ice.it



In seguito vengono effettuate le dovute verifiche e, in caso di esito positivo, viene poi inviata alle aziende la **lettera di ammissione**.



1° fase con target **300** aziende
2° fase con ulteriori **650** aziende
Seconda edizione: ulteriori **1000** aziende

ACCORDO B2B PER IL MERCATO MONDIALE

Prima iniziativa a coinvolgere il commercio tra operatori economici professionali

Creazione di una sezione Made in Italy all'interno del marketplace B2B più grande al mondo – **Padiglione Made in Italy** – un luogo di incontro finalizzato a promuovere la più ampia gamma di categorie merceologiche dell'autentico Made in Italy tra i buyer internazionali

Workshop congiunti per orientamento, informazione e formazione

Le aziende selezionate godono di **condizioni preferenziali di accesso** alla piattaforma, **assistenza personalizzata** per creazione e avvio delle pagine aziendali, oltre a una **campagna di advertising altamente profilata**

www.ice.it/it/alibaba/b2b



ACCOUNT AZIENDALE

Creazione di un account sul portale Alibaba.com per ciascuna delle imprese aderenti, per un periodo di **12 + 12 mesi**



PREMIUM MEMBERSHIP

Accesso alle condizioni di supporto previste dalla Premium Membership (status di *Global Gold Supplier*)



SETTORI AMMESSI

Beni di Consumo, Agroalimentare e Vini, Tecnologia e beni strumentali



ASSISTENZA

Supporto personalizzato e un programma di formazione con **Account Manager dedicato**



COSTO DI PARTECIPAZIONE

Gratuito



REQUISITI

Esistenza di un e-commerce attivo, aziende produttive Made in Italy, possesso di titoli di proprietà intellettuale



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



ADV ONLINE ¹

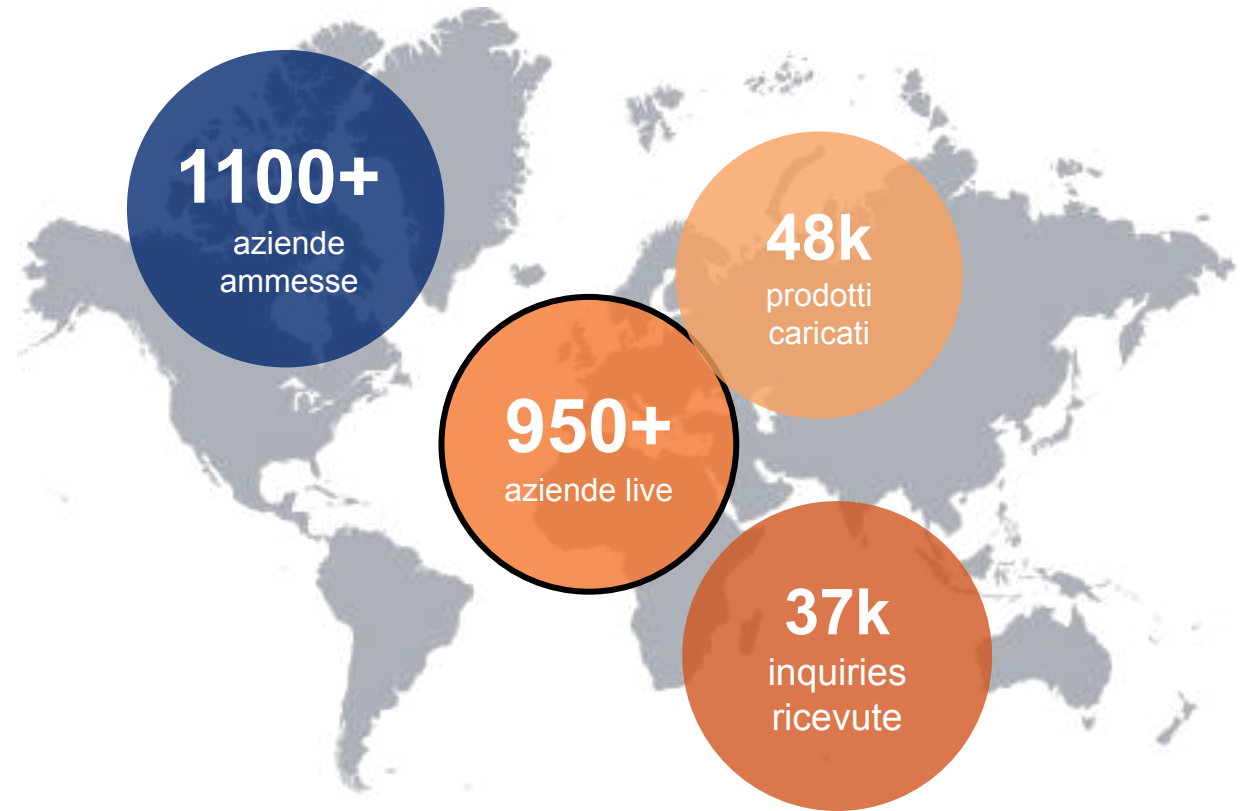
11,7M
IMPRESSIONS



96k
VISITATORI
UNICI



PAESI **190+**



1100+
aziende
ammesse

950+
aziende live

48k
prodotti
caricati

37k
inquiries
ricevute

¹ dati riferiti al solo mese di giugno 2022

2° marketplace in Cina (24% market share)
380 milioni di clienti attivi
700 magazzini di stoccaggio
90% degli ordini consegnati in giornata o
giorno successivo

ITALY NATIONAL PAVILION

Live dal 25 ottobre 2021

Creazione di una brand page e della vetrina virtuale sui marketplace “Italy National Pavilion” (*general trade*) e “Italy Overseas National Pavilion” (*cross-border*), con gestione fino a 40 prodotti (SKU)

Servizi di: mediazione culturale; digital advertising; assistenza vendita e post-vendita; gestione della fatturazione, degli incassi e dei resi; versamenti dei ricavi in Italia



www.ice.it/jingdong

IN CORSO

94

aziende
ammesse

16

aziende
live



GESTIONE LOGISTICA

Cross-border: *direct shipping* (attraverso JD Overseas Warehouse in Europa) o tramite **Bonded Warehouse** in Cina

General trade: per le aziende italiane già presenti in Cina con proprio importatore/distributore



COSTO DI PARTECIPAZIONE

€6.000 a carico di Agenzia ICE

Gratuito per le aziende aderenti (prima: €6.000 a titolo di Service fee), con stipula contratto specifico con WISEPARTNER



REQUISITI

Aziende produttive Made in Italy, personale dedicato, fatturato export, e-commerce attivo, spedizioni verso i punti di raccolta indicati in EU o Cina, registrazione del marchio secondo la policy di JD

1° e-commerce in Thailandia

60 milioni di visitatori

Shopee Guarantee sistema di deposito per i pagamenti

Best of Italy Promotion

Le aziende italiane selezionate potranno essere presenti all'interno delle piattaforme **Shopee Non-Mall, Shopee Mall e Shopee Premium** beneficiando per **12 mesi** del flusso di traffico generato dalle **campagne di advertising** digitale totalmente finanziate dall'Agenzia ICE

www.ice.it/shopee

IN CORSO



VETRINA

Creazione del profilo e vetrina **solo e unicamente attraverso il proprio importatore**. Ove l'azienda ne fosse priva, il progetto prevede l'**assistenza** da parte dell'Ufficio dell'Agenzia **ICE in Thailandia**

✓ PRODOTTI AMMESSI (POSITIVE LIST)

Agroalimentari e bevande (escluse le bevande alcoliche), alimentari freschi, health, motors, moda, articoli in pelle, gioielleria, occhialeria, prodotti di bellezza e cosmetici, utensili da cucina e piccoli elettrodomestici, home & living, articoli per animali, articoli per bambini.

REQUISITI

Aziende produttive **Made in Italy, personale dedicato**, registrazione del **marchio** valido anche sul mercato Thailandese, avere un **importatore locale** (o filiale locale) per l'apertura e la gestione dell'account aziendale.

E-commerce

SERVIZIO DI SUPPORTO E CONSULENZA

- **A chi è riservato:** alle prime **400 aziende** che prenotano un appuntamento
- **In cosa consiste:** le aziende interessate agli accordi e-commerce in corso possono prenotare **sessioni individuali di consulenza da remoto con il team supporto e-commerce** di Agenzia ICE.
- **Come prenotare:** compilare **[il form](#)** riportato sulla pagine e-commerce e sulle pagine di ogni singolo accordo

E-COMMERCE
Nuove opportunità di export digitale

[Prenota subito un appuntamento](#)

Incontro di approfondimento

Le aziende interessate agli accordi e-commerce in corso possono prenotare **sessioni individuali da remoto con il team e-commerce**. Prenota subito un appuntamento tramite il seguente > [form](#)



- Per qualsiasi dubbio o informazione in merito scrivere a supportecom@ice.it

ATTIVITÀ UFFICIO TEAM E-COMMERCE 2022



Iniziative di Business Development

- Ammissione di nuove aziende ai programmi dedicati ai vari marketplace: **9000 aziende**
- Scoprire e creare accordi con nuovi marketplace: **10**
- Rinnovo di accordi ormai conclusi.



Iniziative promozionali

- Piano editoriale su LinkedIn.
- Campagne marketing per far conoscere i nuovi accordi.
- Miglioramento dei mini-siti e-commerce per una maggiore conversione.
- Invio di newsletter per far conoscere i nuovi accordi.



Iniziative di Account Management

- Continuare nel supporto via telefono/chat/mail alle imprese: **400 imprese**
- Definire uno standard relativo alle modalità e alla qualità del caricamento dei prodotti sul marketplace.
- Misurare la soddisfazione delle aziende assistite.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!



ITALIAN TRADE AGENCY