

"Progetto: Vendere online in Thailandia con Lazada"

**Presentazione del Progetto
Milano 05 Giugno**

**Business trip: study tour e-commerce e incontri d'affari
Bangkok
24 - 27 Luglio 2018**

Aice

Associazione Italiana
Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade



หอการค้าไทย-อิตาลี
THAI - ITALIAN
CHAMBER OF COMMERCE



LAZADA GROUP

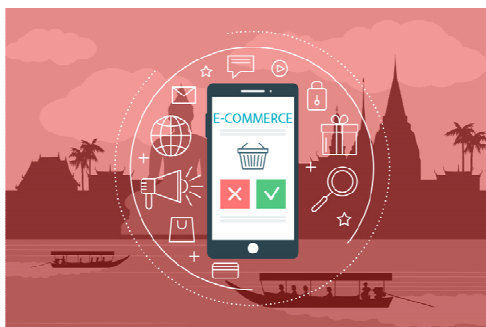
Programma dettagliato

*vedere allegato

ADESIONI

Entro 08 Giugno 2018

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
(Dr Pierantonio Cantoni
tel. 02-7750320/1
aice@unione.milano.it)



Il mercato del sudest asiatico offre grandi opportunità alle aziende europee soprattutto per quanto riguarda le vendite online di prodotti di consumo: crescente reddito pro-capite, popolazione giovane, basse barriere di ingresso ed una crescita prevista del 32% annuo dell'e-commerce nel periodo 2015/2025.

I prodotti di consumo di maggiore interesse non sono solo quelli della moda, ma anche accessori, food and beverage, cosmesi, elettronica e molto altro.

Nell'area del Sud Est Asiatico, la Thailandia offre solide prospettive di crescita per l'e-commerce, sia per penetrazione dell'uso degli smartphone (90% nel 2017), sia per la spesa media online degli utenti che favorisce i prodotti occidentali.

Per questo motivo AICE, in collaborazione con **TICC Camera di Commercio Italiana in Thailandia** e **LAZADA**, organizza un programma (composto da workshop di approfondimento, business trip e assistenza per la vendita su Lazada.co.th) **dedicato all'e-commerce e alle strategie per iniziare a vendere online in Thailandia.**

Obiettivo è quello di fornire alle aziende gli elementi necessari per avviare un'azione di marketing e di vendita online di prodotti di consumo su Lazada per il mercato thailandese, fornendo informazioni e suggerimenti sulla strategia di approccio al mercato, sulla regolamentazione e sulle procedure di importazione, incontrando partner fornitori di servizi (TP), product manager di Lazada, piattaforme logistiche e free trade zones.

Lazada è il principale operatore di e-commerce del Sudest Asiatico, con oltre 35 milioni di utenti attivi, presente in Thailandia, Vietnam, Malaysia, Singapore, Filippine e Indonesia dal 2012.

I prodotti di principale interesse per questo programma sono i **beni di consumo: fashion, lifestyle products, accessori, calzature, cosmesi e accessori, arredo e oggetti di design, elettronica di consumo, food and beverage (non fresco), attrezzature e abbigliamento sportivo.**

La missione è aperta a tutte le aziende dei settori indicati associate ad AICE o alla Camera di Commercio Italiana in Thailandia.

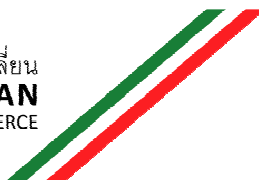
Programma: Milestones

05 Giugno mattina - Webinar di presentazione del progetto (videoconferenza) - Aperto a tutti

24/27 Luglio - Study tour e-commerce e incontri d'affari in Thailandia

Ottobre - Lancio del progetto e-commerce su Lazada.co.th

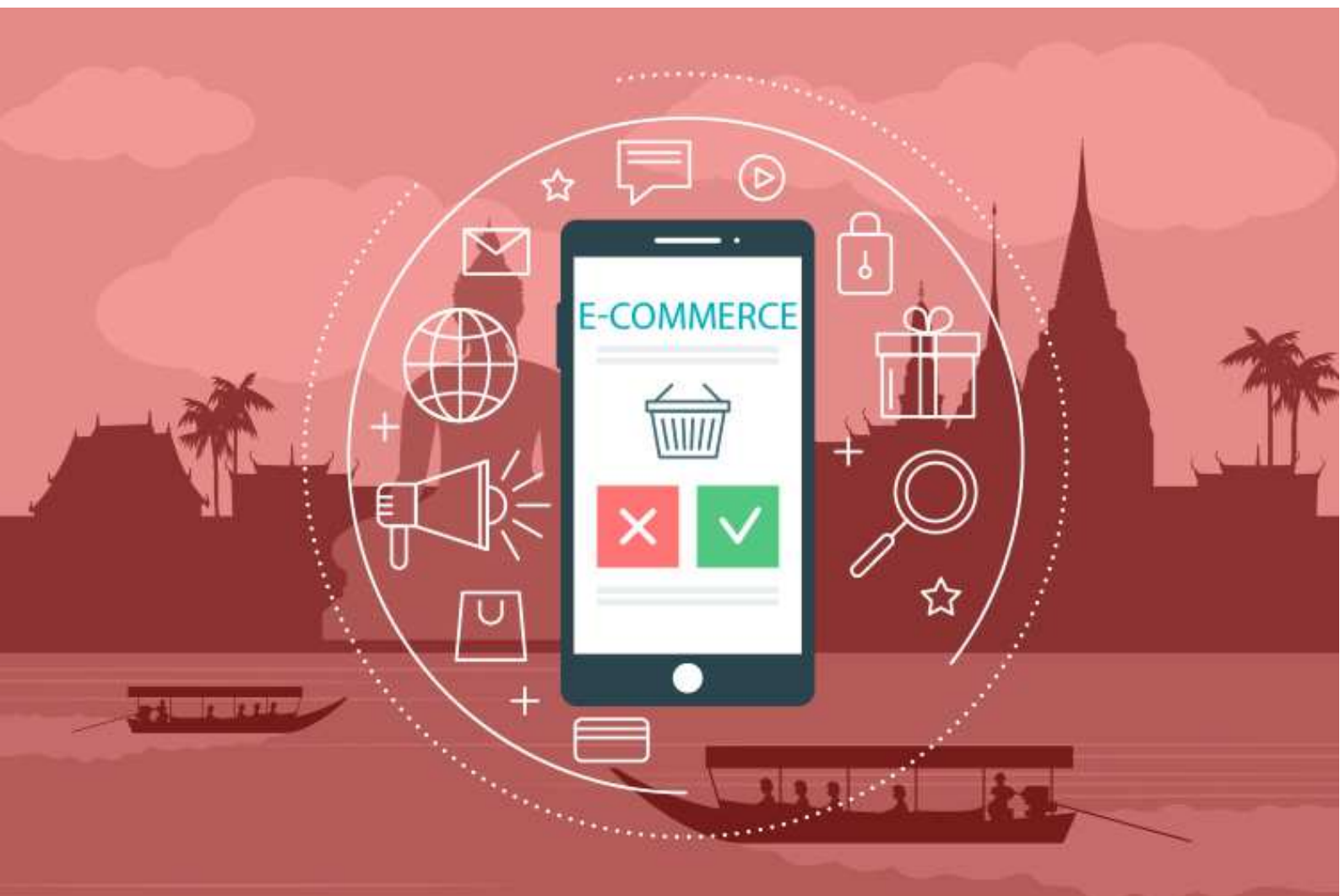
Maggiori dettagli relativi alla missione sono consultabili nel documento informativo allegato, inclusi i costi di partecipazione e il company profile.



Progetto: vendere online in Thailandia con Lazada

Business trip: incontri d'affari e study tour

Bangkok, 24/27 Luglio 2018



La Thailandia è uno dei paesi a più alta crescita all'interno dell'ASEAN per il mercato dell'e-commerce. Con un tasso di crescita annuale sempre a due cifre, le vendite al dettaglio online nel 2017 hanno raggiunto i 2.9 miliardi di \$ e si prevede che arriveranno a 5.8 miliardi di \$ entro il 2022 (e 11.1 miliardi nel 2025).

La penetrazione di internet ha raggiunto il 64% nel 2016 e più del 90% degli utenti accede tramite devices mobili. Il 75% della popolazione usa smartphone e la presenza sui social media è elevata. Il reddito pro-capite è in costante crescita (circa 18.000 \$ in PPP nel 2017).

Le dimensioni attuali e il trend di crescita hanno reso l'e-commerce una delle tre priorità per la maggior parte dei retailers e dei brand che vogliono vendere in Thailandia.

In questo contesto le aziende ed i prodotti italiani hanno un potenziale di successo sul mercato thailandese, un mercato adatto ai brand italiani conosciuti e per prodotti che hanno un posizionamento immagine/prezzo che si adatta a un paese demograficamente giovane e con reddito disponibile in crescita. Inoltre, tramite l'e-commerce, le aziende italiane possono entrare in un mercato e in un'area estremamente interessante con costi di accesso di molto inferiori al retail tradizionale

PROGRAMMA: MOMENTI PRINCIPALI

- **Momento formativo iniziale in Italia (come esportare luxury products e consumers goods in Thailandia, approfondimento su LAZADA e sul modello operativo);**
- **Approfondimento sul mercato online in Thailandia;**
- **Approfondimento legale su IPR protection in Thailandia;**
- **Incontro con i product manager di Lazada a Bangkok;**
- **Visita ad una piattaforma logistica di Lazada;**
- **Incontro con TP (service providers) a Bangkok;**
- **Assistenza per la vendita su Lazada.co.th e, al raggiungimento del numero obiettivo, lancio di una campagna per prodotti italiani.**

Programma dettagliato (in Thailandia)

24-luglio	25-luglio	26-luglio	27-luglio
Luogo: TICC	Luogo: Lazada	Luogo: TBD	Opzionale
Mattina	Mattina	Mattina	Tutto il giorno
Presentazione mercato Thailandese – focus beni di consumo, uso dei social media in Thailandia	Il modello di e-commerce di LAZADA – focus e-commerce in Thailandia	Incontro con TP partners	Incontri b2b con operatori locali
Pomeriggio	Pomeriggio	Pomeriggio	
Incontro con FTZ	Visita magazzino e logistica di LAZADA	Incontro con TP partners	
Oppure	Visita Mall	Visita Mall	
Incontro con bonded warehouse e logistic provider		Fine programma	

Costi

Quota per la copertura della logistica in loco € 200,00

(spostamenti in minivan privato)

Quota FACOLTATIVA per l'organizzazione di b2b (27/07) € 150,00

(per incontro confermato)

Servizi gratuiti inclusi nella missione:

- *momento formativo iniziale in Italia il 05 Giugno 2018 (come esportare luxury products e consumers goods in Thailandia, approfondimento su LAZADA);*
- *approfondimento sul mercato online in Thailandia;*
- *approfondimento legale su IPR protection in Thailandia;*
- *incontro con i product manager di Lazada a Bangkok;*
- *visita ad una piattaforma logistica di Lazada;*
- *incontro con TP (service providers) a Bangkok;*
- *Assistenza per la vendita su Lazada.co.th e, al raggiungimento del numero obiettivo, lancio di una campagna per prodotti italiani su Lazada.co.th.*

I costi di partecipazione si intendono **per azienda** e non includono i voli intercontinentali (AICE e TICC proporranno un operativo comune convenzionato con una primaria compagnia aerea internazionale) e hotel (AICE e TICC proporranno una soluzione convenzionata).

Adesione

L'adesione deve essere inviata **entro l'08 Giugno 2018.**

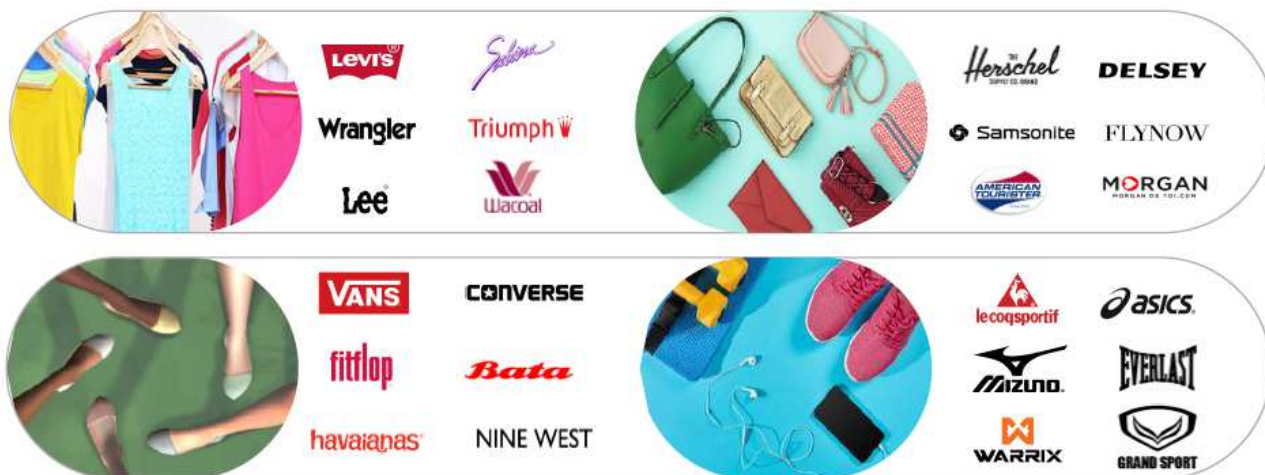
Partners

LAZADA

Lazada è il primo operatore di e-commerce nel Sud-est Asiatico con oltre 35 milioni di utenti attivi.

Attivo dal 2012, vende in Thailandia, Vietnam, Indonesia, Filippine, Malaysia e Singapore. Ha un assortimento di 39 milioni di articoli suddivisi in 18 categorie.

Oltre all'e-commerce fornisce logistica integrata (Fulfilled by Lazada), strumenti di pagamento, un programma di certificazione TP (service providers), cross-border trade. Dal 2016, fa parte del gruppo Alibaba. L'attuale CEO è Lucy Peng, uno dei componenti del team che, guidato da Jack Ma, nel 1999 ha fondato Alibaba.



<https://www.lazada.co.th/>

THAI-ITALY CHAMBER OF COMMERCE

La Camera di Commercio Italo- Thailandese (TICC) è un ente privato ed una organizzazione volontaria non - profit, composta da persone fisiche e giuridiche italiane, thailandesi e straniere, con sede a Bangkok (Thailandia).

Lo scopo della TICC è quello di favorire lo sviluppo di relazioni commerciali, industriali e culturali tra gli imprenditori e le organizzazioni economiche italiane e thailandesi. Per questo motivo, uno dei suoi compiti principali è diffondere la conoscenza la collaborazione tra le autorità governative e le amministrazioni pubbliche dei due paesi, attraverso la cooperazione e l'attuazione di programmi di interesse comune.

La scadenza regolare con la quale la TICC organizza attività come seminari, missioni commerciali e incontri di networking - un esempio è l'annuale Festival Italiano che si tiene in Thailandia - fa parte della strategia studiata per la promozione della conoscenza e cooperazione tra i due Paesi.

Grazie al suo coinvolgimento con le autorità locali oltre che a quelle italiane - è infatti registrata presso il Ministero del Commercio Thailandese dal 1978 e riconosciuta da Assocamerestero, l'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero, dal 1984 - la TICC è in grado di avere un ruolo attivo ed efficace nel rappresentare gli interessi dei suoi membri.

<https://www.thaitech.org/it>



Progetto: vendere online in Thailandia con Lazada, 24/27 Luglio 2018

Company Profile

Da compilare e rispedire firmata alla Segreteria Aice (aice@unione.milano.it - fax 027750329) entro 08/06/2018

COMPANY NAME:			
ADDRESS:			
ZIP CODE:	CITY:	PROVINCE:	
PHONE	FAX	HOME-PAGE	E-MAIL
CONTACT NAME:			

1. ACTIVITY SECTOR:

<input type="checkbox"/> TEXTILE/FASHION	<input type="checkbox"/> BEVERAGE
<input type="checkbox"/> DESIGN/FURNITURE	<input type="checkbox"/> COSMETICS
<input type="checkbox"/> FOOD	<input type="checkbox"/> OTHER (specify).....

2. DESCRIPTION OF THE PRODUCTS

--

3. COMPANY INFORMATION:

START OF ACTIVITY:	WORKFORCE:
TURNOVER (in Euro):	EXPORT TURNOVER (%):
2017 :	% 2017 :
2016 :	% 2016 :

--	--

4. COMMERCIAL PROFILE

Main factor of competitiveness of your company:

- | | |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Design | <input type="checkbox"/> Price / quality |
| <input type="checkbox"/> Quality | <input type="checkbox"/> Brand name |
| <input type="checkbox"/> Technology | <input type="checkbox"/> Range of product |
| <input type="checkbox"/> Logistics | <input type="checkbox"/> other (specify) |

Your presence in Thailand:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Direct | <input type="checkbox"/> Franchising |
| <input type="checkbox"/> Agent | <input type="checkbox"/> Importer / Distributor |
| <input type="checkbox"/> License | <input type="checkbox"/> No presence |
| <input type="checkbox"/> Joint venture | <input type="checkbox"/> Other (specify) |

Commercial references:

--

5. MARKET INFORMATION

Previous experience in the Thai market:

--

(to be filled only in case of b2b meetings)

Is your company in contact with local companies? Yes No

Do you want contact some specific company? Yes No

If yes specify the name and the address of the company:

--

(to be filled only in case of b2b meetings)

Is there any company you don't want to contact? Yes No

Specify the name and the address of the company:

--

Already selling in Thailand:

- | | | |
|----|--|--|
| 1- | <input type="checkbox"/> Yes | <input type="checkbox"/> No |
| 2- | <input type="checkbox"/> Online | <input type="checkbox"/> Offline |
| 3- | <input type="checkbox"/> Crossborder | <input type="checkbox"/> Direct E-commerce |
| 4- | <input type="checkbox"/> company website | <input type="checkbox"/> E-commerce Platform |

If e-commerce platform, please indicate which: _____

6. PARTNER RESEARCH **(to be filled only for the b2b sessions)**

Type of partner you are looking for:

- Direct customers
- Agent
- License
- Joint venture
- Franchising
- Distributor
- Importer
- Other (specify)

Description of the partner you want to contact in the country and meeting expectations:

7.PERSON IN CHARGE OF THE MISSION

Name of the person will take part to the mission:

Foreign languages spoken and written by the participant:

8.ATTACHMENTS

- Catalogue
- Price list
- Other _____

Data

Firma e timbro aziendale

(^) Informativa. Ai sensi dell'Art. 13 del D.Lgs. 30 Giugno 2003 n.196, recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali si informa che i dati che verranno forniti all'Aice nell'ambito di questa iniziativa, saranno oggetto di trattamento svolto con o senza l'ausilio di sistemi informatici, nel pieno rispetto delle norme del D.Lgs.196/2003. Lo scopo della raccolta è finalizzato allo sviluppo dell'iniziativa sopra descritta e alla successiva elaborazione di statistiche per l'invio di informazioni relative ai nostri progetti. Il conferimento dei dati non è obbligatorio, tuttavia, in assenza dello stesso, non potranno essere effettuate le prestazioni di cui sopra. Titolare dei dati forniti è l'Aice. I dati forniti sono a Sua disposizione per l'eventuale cancellazione nonché qualsiasi correzione o modifica relativa al loro utilizzo. Con riferimento alla comunicazione fornitami, autorizzo l'Aice (Associazione Italiana Commercio Estero) al trattamento dei miei dati personali.

Data

Firma e timbro aziendale
