

Seminario di formazione per le aziende del Sistema Moda interessate al Mercato USA

Martedì 26 luglio 2016, ore 9.30
Unione Industriali Napoli
Sala D'Amato, Piazza dei Martiri, 58 - Napoli

9.30 Registrazione partecipanti

10.00 Apertura dei Lavori

Antimo Caputo, *Vice Presidente Relazioni Industriali, Europa e Internazionalizzazione, Unione Industriali Napoli*

10.10 La progettazione dell'*engagement journey*

(come cambiano le regole con il digitale, le nuove logiche di selezione, l'approccio che parte dal processo di acquisto del cliente, dall'analisi delle esigenze alla declinazione dell'offerta, il posizionamento del prodotto e la creazione di valore per il cliente, lo storytelling, casi e video)

11.00 Canali di distribuzione e sistema distributivo americano

(quali sono e come differiscono nella gestione dei fornitori, nei termini di pagamento, nella scontistica, nella gestione resi, nella logistica, ecc.)

11.50 Fattori chiave per vendere negli Stati Uniti

(qualità prodotto, definizione campionario, costruzione listino prezzi, predisposizione line sheet, etichettatura, presentazione articoli, tempistiche, fatturazione elettronica, sito web, ecc.)

12.40 Q&A

13:00 Pausa pranzo

14:00 Prove dimostrative e simulazioni

(etichettatura, line sheet, listino prezzi in US\$ landed, fatturazione elettronica tramite il sistema EDI-Electronic Data Interchange)

15:00 Il mercato della moda negli Stati Uniti e le attività ICE nel settore

(dimensioni, tendenze, strategie e previsioni, con focus sui comparti di interesse ed evidenza di dazi e requisiti)

15:30 Testimonianze Aziendali e Best Practice

(esempi virtuosi di doing business negli USA di una PMI italiana del settore moda, come trattare con gli operatori americani, cosa aspettarsi e come farsi trovare preparati, differenze rispetto al mercato italiano o europeo, contoterzismo, ecc.)

16:00 Incontri Individuali tra le aziende e i relatori/esperti *(solo su richiesta)*

Per una prima consulenza mirata e orientamento al marketing