



## IL “SERVIZIO DEL MESE”

Questo mese vi presentiamo un servizio personalizzato “di successo” fornito dall’ufficio **ICE** di **Mumbai** ([mumbai@ice.it](mailto:mumbai@ice.it)) alla Moleskine s.r.l.<sup>1</sup>, interessata ad esplorare possibili azioni di ingresso sul mercato indiano.

Per informazioni o commenti: [sviluppo.servizi@ice.it](mailto:sviluppo.servizi@ice.it)

### L’ESIGENZA:

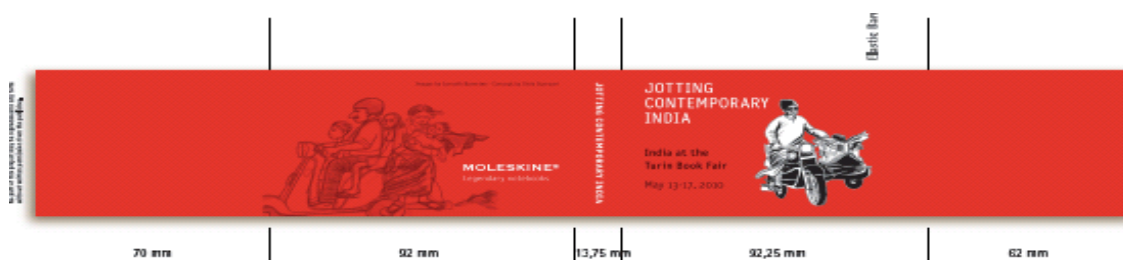
Il cliente, creatore, produttore e distributore del più noto taccuino “Moleskine” e delle sue molteplici varianti, aveva espresso la necessità di delineare i contorni di una possibile azione di penetrazione commerciale in India attraverso l’identificazione di potenziali partner indiani.

### IL SERVIZIO EROGATO:

Dopo aver analizzato la situazione del mercato e le specifiche esigenze dell’azienda cliente, l’ufficio Ice di Mumbai ha consigliato di procedere inizialmente con un’operazione di “*brand awareness*”, allo scopo di sollecitare la “conoscenza e la promozione del marchio Moleskine sul mercato indiano, proponendo una serie di azioni di sensibilizzazione in occasione di eventi e festival diretti all’attrazione di potenziali clienti e partner.

L’ufficio Ice di Mumbai ha quindi elaborato una proposta di servizio personalizzato di ricerca di partner indiani e di organizzazione di incontri d’affari, poi realizzati presso la stessa sede dell’ufficio Ice di Mumbai.

Si è lavorato nello stesso tempo all’identificazione di specifici eventi culturali che la Moleskine avrebbe potuto sponsorizzare.



<sup>1</sup> L’azienda ha fornito l’autorizzazione all’utilizzo della propria ragione sociale ed alla descrizione del servizio del quale ha usufruito.

## I RISULTATI:

E' proprio durante uno degli incontri sopra descritti che è stato identificato il primo, possibile evento al quale agganciarsi per la creazione del "*brand awareness*":  
***il Salone internazionale del libro di Torino*** dove l'India figurava come Guest Country.

Il management di Moleskine è stato così messo in contatto con i curatori della sezione India del Salone ed è stata decisa la realizzazione di un'agenda Moleskine personalizzata per l'evento, la Moleskine "Bharat" (India in lingua hindi), con il contributo di un noto graphic novelist indiano, che ne ha realizzato la fascetta esterna.

Questa la premessa a futuri possibili accordi di collaborazione commerciale.

A soli due mesi dal primo contatto con l'ufficio Ice di Mumbai, l'azienda italiana ha finalizzato, infatti, una importante azione promozionale per la diffusione dei suoi prodotti sul mercato indiano.

Per inviare suggerimenti e/o valutazioni sui servizi ricevuti vi invitiamo a scriverci alla casella :

**osservazioni@ice.it**

