



IL “SERVIZIO DEL MESE”

Questo mese vi presentiamo un altro servizio personalizzato “di successo” fornito dall’ufficio ICE di Hong-Kong [-hongkong@ice.it-](mailto:hongkong@ice.it) all’azienda Renzini s.p.a., interessata ad esplorare possibili azioni di ingresso sul mercato di Hong-Kong e Macao.



L’ESIGENZA

L’azienda cliente, operante nel settore alimentare, è specializzata nella lavorazione di carni suine, di cinghiale e di daino ed offre, oltre ad una vastissima gamma di prodotti di largo consumo - tra i quali anche salse alimentari, vini ed olio di oliva - anche una serie di produzioni di “nicchia” particolarmente complesse. Con lo scopo di valutare la possibilità di un eventuale ingresso sul mercato di Hong-Kong e Macao, l’azienda si è rivolta all’ufficio Ice di Hong-Kong per ricevere informazioni ed assistenza.

IL SERVIZIO EROGATO

Sulla base delle specifiche dell’azienda e del mercato di riferimento, l’Ice di Hong Kong ha proposto alla Renzini s.p.a. un pacchetto di servizi “ritagliato” sulle sue esigenze e da realizzare in un percorso così articolato:

- La prima fase si è basata su un “**Sondaggio Prodotto**” attraverso il quale è stato possibile accertare l’interesse ai prodotti della Renzini s.p.a. da parte di alcuni tra i più importanti operatori commerciali di Hong-Kong - importatori e catene di supermercati.
- Il secondo “step” si è sviluppato attraverso l’ “**Organizzazione di incontri d’affari**” tra la Renzini e i suoi potenziali partner, incontri avvenuti nei locali messi a disposizione dall’ufficio Ice di Hong-Kong. Il campionario dell’azienda italiana, preventivamente inviato ad Hong-Kong, è stato presentato agli operatori locali, convocati secondo un’agenda di lavoro della durata complessiva di una giornata e mezza.
- Infine il titolare di Renzini s.p.a., con l’ausilio di un interprete messo a disposizione dall’ufficio Ice di Hong-Kong, ha visitato le strutture distributive che potrebbero essere idonee ad esporre e vendere i suoi prodotti.

Durante tutto il periodo di lavoro ad Hong-Kong, l'azienda si è avvalsa dell'assistenza e della consulenza dei trade analyst di settore messi a disposizione dall'ufficio Ice.

I RISULTATI

L'ufficio di Hong-Kong ha assistito la Renzini s.p.a. anche successivamente al rientro in Italia dell'azienda, orientandola su come dare seguito ai contatti avviati con gli operatori locali. E' proprio nell'ambito di uno dei contatti intercorsi tra l'azienda e l'ufficio, successivamente al rientro, che la Renzini ha comunicato di aver ricevuto il primo ordine di prodotti da parte di uno dei principali importatori incontrati ad Hong-Kong e di essere in fase di trattativa con altri due operatori potenziali acquirenti.

Il canale di mercato è dunque stato aperto.

Per suggerimenti valutazioni e commenti sui servizi ricevuti vi invitiamo a
scriverci alla casella :

osservazioni@ice.it

