



AV 2014 CONCORSO

Le PMI italiane sbarcano in Giappone

CONCORSO *Alessandro Valignano* per la valorizzazione del business italiano in Giappone

a cura della **Camera di Commercio Italiana in Giappone**

Prima edizione anno 2014

La Camera di Commercio Italiana in Giappone (ICCJ) ha indetto un concorso a premi per la promozione del business italiano in Giappone.

Scopo

Nonostante la recente tendenza alla globalizzazione, il Giappone per le aziende italiane rimane un mercato con notevoli barriere d'ingresso e con un tasso di sopravvivenza limitato. Le cause sono da identificare essenzialmente con la distanza geografica e in maniera ancora maggiore con quella culturale e linguistica. Questo impone condizioni d'investimento spesso non sostenibili per le PMI e i nuovi business.

Attraverso questo concorso, ICCJ vuole dare un supporto economico e logistico alle imprese che, per la natura dei loro prodotti o dei loro servizi, hanno la potenzialità di entrare nel mercato giapponese.

Presentazione

I candidati dovranno compilare, in formato elettronico PowerPoint (formati ppt, pptx), una presentazione dell'azienda, del prodotto e della strategia di ingresso prevista.

La lingua usata per la presentazione dovrà essere l'inglese.

La presentazione non dovrà essere superiore alle 10 pagine, incluse le eventuali pagine di intestazione e di presentazione.

La presentazione dovrà essere inviata tramite email all'indirizzo analyst@iccj.or.jp con oggetto "Concorso A. Valignano – *Nome Candidato*" **entro e non oltre le ore 16 ora italiana del giorno 18 novembre 2014.**



Premi in palio

Il **progetto primo classificato** otterrà:

- Un volo A/R dall'Italia su Tokyo (offerto da Alitalia Compagnia Aerea Italiana)
- Agevolazione su un ulteriore volo Alitalia
- Desk (scrivania con sedia) presso ICCJ con collegamento internet e saletta incontri in condivisione, per tre mesi (prima metà 2015)
- Affiancamento di una risorsa italiana con conoscenza parlata e scritta della lingua giapponese per contatti alle aziende e traduzioni/interpretariato, sotto la supervisione della divisione ICCJ Assistenza alle imprese, per tutta la durata del Desk (*non e' necessariamente richiesta/prevista la presenza continuativa in Giappone per tutta la durata del Desk; sara' comunque necessaria una stretta coordinazione con la risorsa Italiana assegnata*)

Il **secondo progetto classificato** otterrà

- Lista di venti contatti nel settore di business interessato
- Presentazione alle venti aziende da parte di personale ICCJ mirata all'organizzazione incontri B2B in loco.
- Assistenza linguistica gratuita per due incontri B2B

Il **terzo progetto classificato** otterrà

- Lista di dieci contatti nel settore di business interessato
- Contatto delle dieci aziende da parte di personale ICCJ con organizzazione incontri B2B in loco.

Chi può partecipare

Possono partecipare persone fisiche o giuridiche con le seguenti caratteristiche:

- Capitale sociale inferiore a 100.000 euro
- Regolare registrazione presso una delle Camere di Commercio Italiane
 - L'attività non deve essere cessata, sospesa, o in gestione transitoria

Modalità di iscrizione

Pre-registrazione online

I candidati si dovranno pre-registrare entro il **31 ottobre 2014** tramite l'apposito form online accessibile dal sito web di ICCJ (www.iccj.or.jp) o tramite le pagine ICCJ sui social media.

Quota di iscrizione

È richiesta una quota di iscrizione di 100 euro per la partecipazione, da versarsi successivamente all'avvenuta pre-registrazione e comunque non oltre il **18 novembre 2014**. Tutte le pre-registrazioni non seguite da pagamento della quota verranno considerate decadute dall'organizzazione.

Comitato di valutazione

Il comitato di valutazione è composto dai seguenti membri:

-
- Presidente ICCJ Gianluca Testa (Regional Manager Asia, Alitalia Compagnia Aerea Italiana)
 - Vice-Presidente ICCJ Fabrizio Cazzoli (Presidente, Maserati Japan Ltd.)
 - Tesoriere ICCJ, Marco Staccioli (Presidente MS Japan Service Co.Ltd)
 - Consigliere ICCJ Alessandra Ciampi (Marketing Coordinator, Garde Co.,Ltd)
 - Consigliere ICCJ Kuniko Fujinami, Consigliere ICCJ (Presidente, A. Testoni Japan Co.,Ltd)
 - Consigliere ICCJ Flavio Gori (Managing Director, Savino del Bene Japan)
 - Consigliere ICCJ Paolo Mattioli (Presidente, Marposs Japan KK)
 - Consigliere ICCJ Elio Orsara (Presidente, Elio Locanda Italiana – Kioi Corporation)
 - Davide Fantoni, Segretario Generale ICCJ
 - Francesco Rinarelli, Trade Analyst ICCJ

Criteria e modalità di valutazione

Fatta salva la discrezionalità da parte dei membri, saranno adottati i seguenti criteri di valutazione:

- Attrattività del settore proposto
- Innovazione del prodotto/servizio
- Vantaggi di costo del prodotto/servizio rispetto all'offerta giapponese attuale
- Capacità del prodotto/servizio di rispondere a problematiche del mercato giapponese
- Costi di transazione (logistica, dazi, permeabilità dei canali di vendita) implicati nella vendita in Giappone del prodotto
- Valorizzazione del Made in Italy
- Investimento iniziale richiesto per l'ingresso nel Paese

Ogni membro del comitato assegnerà un punteggio da 0 a 10 ad ogni progetto. La media di queste votazioni costituirà il voto finale del progetto. In caso di pareggio tra due o più concorrenti, il voto del Presidente ICCJ varrà doppio.

Comunicazione dei risultati

I risultati (primi tre classificati) verranno comunicati nel mese di dicembre tramite sito web ICCJ, social media e contatto diretto (email/telefono) verso i vincitori.

Fruizione del premio

Primo classificato

Alla comunicazione del premio, il vincitore dovrà concordare con ICCJ i seguenti aspetti:

- Conferma delle date di inizio e fine del desk
- Presenza durante i tre mesi di apertura del desk
(in assenza di altre indicazioni, è inteso che il desk sarà occupato dall'assistente ICCJ)
- Definizione delle missioni per l'assistente

Il vincitore concorderà direttamente con l'assistente in loco lo svolgimento delle operazioni di traduzione/interpretariato/promozione sotto la supervisione dell'incaricato area Assistenza alle Aziende di ICCJ.

L'assistente opera in Giappone sotto la garanzia ICCJ e, in quanto tale, non potranno essere richieste azioni che siano:

- Oltre l'orario d'ufficio 9.30-18.30 (ora locale giapponese)
- Nel weekend e in giornate di festa nazionale
- Non inerenti la promozione dell'azienda

ICCJ coprirà le spese di trasporto per l'assistente dall'alloggio all'ufficio, ma non copre in alcun modo le spese di trasferta dentro o fuori la città di Tokyo per eventuali incontri.

Secondo e terzo classificato

Alla comunicazione del risultato, i vincitori si dovranno mettere in contatto con ICCJ per la definizione dell'ambito di ricerca contatti.

Nel caso del secondo classificato, dovrà inoltre essere definita, se di interesse, la data di massima prevista di visita in Giappone per lo svolgimento degli incontri B2B. Occorre inoltre specificare che l'offerta di assistenza linguistica per due incontri non garantisce per ciò stesso la presenza di incontri. Compito di ICCJ è di fornire il maggiore supporto istituzionale possibile alla promozione dell'azienda vincitrice.

Sponsor



Patrocinio

