

BEST MALL

Guangzhou (Canton)



Best è uno dei migliori Mall di mobili di Guangzhou (Canton), avviato con successo dal Gruppo Xinji due anni. Si estende su una superficie di 50.000 mq, e contiene Mobili, Complementi e ogni altro prodotto per la Casa.

Il Gruppo Xinji (vedi profilo di seguito) è un grande Gruppo Immobiliare con interessi in diversi settori, tra cui anche le forniture Alberghiere. Al suo interno possiede managerialità molto esperte nella vendita di mobili italiani in Cina recentemente acquisite da noti e seri Importatori.

Il Best di Guangzhou è il maggiore di una serie di Mall che il gruppo sta costruendo in varie città del Sud Ovest, tra cui Chengdu, Wuhan, Jiangsu, Huhehaote e Shenyang, quest'ultima già in fase di apertura.

Nel Best di Guangzhou, e in tutti gli altri in rapida sequenza, Xinji *intende dedicare interamente il pianterreno, di 10.000 metri quadri, a Mobili e Complementi esclusivamente italiani* con un modello di business originale mai applicato prima su queste dimensioni

Il modello proposto da Xinji è in sintesi il seguente:

- a) Il Gestore (lo stesso Xinji) si occupa a proprie spese dello Spazio, dei costi di gestione, del Personale di Vendita e della Promozione
- b) L'Azienda italiana, a proprie spese, porta il campionario dei propri prodotti, paga le eventuali tasse di importazione e allestisce il proprio Spazio e addestra il Personale di Vendita. La dimensione dello Spazio sarà concordata con il Gestore ma è sostanzialmente a discrezione dell'Azienda italiana
- c) L'Azienda italiana fissa i propri prezzi Ex Works (cioè franco fabbrica), a cui Xinji acquisterà i prodotti una volta ordinati dai Clienti. Xinji fisserà i prezzi al Cliente finale, applicando un moltiplicatore più basso rispetto a quello solitamente usato (che di solito è 3,5), tra 2,5 e 3 volte l'ex works. Il prezzo sarà quindi competitivo.
- d) Il margine realizzato (prezzo di vendita-ex works) viene suddiviso: il 35% viene trattenuto da Xinji e il 65% va all'Azienda italiana (il cui margine è quindi più elevato rispetto al semplice ex works, anche se ha sostenuto le spese di trasporto e delle tasse)

- e) Il pagamento della merce in esposizione venduta avviene sulla base del rendiconto a fine mese, con bonifico a 15 giorni
- f) In caso di vendita su Catalogo i flussi di cassa verso l'Azienda italiana sono analoghi a quelli tra Xinji e Cliente finale: acconto e saldo prima della consegna



immagine attuale con vendita di mobili cinesi

Il modello di Guangzhou sarà rapidamente replicato anche a Shenyang e successivamente nelle altre città citate dell'area Sud Ovest, quella in più rapida espansione ancora relativamente poco competitiva sul segmento più elevato del settore Decorazione Casa. L'estensione del Progetto Best è assicurata dal fatto che in tutte quelle città il Gruppo Xinji ha in corso lo sviluppo di immobili commerciali all'interno dei quali replicare il Concept.

Si tratta quindi di un Progetto di ampio respiro che intende proporre una modalità distributiva del tutto nuova nel rapporto con il produttore italiano, abbassando drasticamente i costi di accesso rispetto alle opzioni attualmente presenti sul mercato cinese (showroom in affitto in Mall di mobili o proprie Showroom monomarca) con l'effetto –importante– di contenere il prezzo al cliente finale ed aprendo quindi il mercato a fasce molto più ampie di mercato rispetto alla situazione attuale.

MediaMarketing43 è la Società incaricata di selezionare le Aziende italiane che faranno parte del Progetto, che è in linea di massima aperto ai settori del Mobile, Complementi, Illuminazione, Tessile per la Casa e Tavola, a condizione che il prodotto sia rigorosamente Made in Italy.

Il numero delle Aziende presenti non sarà inferiore a 100

Il Progetto prevede un equilibrio tra Stili e nel rapporto tra le varie tipologie di prodotto, equilibrio che si basa sulla conoscenza di Xinji del mercato cinese e il cui rispetto è affidato a MediaMarketing43 durante la selezione delle Aziende italiane.

(immagini dall'allestimento attuale)



COSTI

I costi fissi iniziali per l'Azienda italiana sono esclusivamente:

- a) una tantum iniziale di 1500 euro richiesti per il coordinamento dell'operazione da parte di MediaMarketing43
- b) Trasporto e tasse dei propri prodotti (*)
- c) Allestimento del proprio spazio

Il costo variabile successivo è costituito da una % sulle vendite da convenire a favore di MediaMarketing43

(*) Le tasse dipendono naturalmente dal prodotto e vanno da zero al 20% per alcuni prodotti, mentre l'IVA è sempre il 17%. Dato che non sempre i comportamenti delle dogane sono identici sul territorio, le tasse possono essere accertate in anticipo con ragionevole precisione attraverso il Trasportatore convenzionato (vedi sotto), il cui corrispondente a Guangzhou contatterà la dogana locale e fornirà le risposte.

DETERMINAZIONE DEL PREZZO EX WORKS

L'Azienda italiana fisserà autonomamente il prezzo ex works,

ALLESTIMENTO SPAZIO

L'Azienda italiana disegnerà l'allestimento del proprio spazio sulla base del layout ricevuto da Xinji. Potrà poi in alternativa

- a) Provvedere sul posto con l'assistenza di Xinji
- b) Delegare la realizzazione a Xinji sulla base di un preventivo da questa fornito

TEMPISTICA

Il Progetto è operativo, quindi dopo la sottoscrizione degli accordi con MediaMarketing43 e Xinji Group si può passare alla spedizione dei prodotti. La Formazione del Personale sarà auspicabilmente fatta dall'Azienda ma MediaMarketing43 è disponibile per trasferire le informazioni di base.

Andrà anche eventualmente tradotta in cinese la Documentazione promozionale o di eventuali Video.

E' assolutamente benvenuta ogni Azienda che volesse effettuare un sopralluogo sul posto.



LOGISTICA

E' consigliabile servirsi di un trasportatore esperto di Dogana cinese. MediaMarketing43 ha concordato con un corriere nazionale la possibilità di prelevare il prodotto dalla singola Azienda e custodirlo per il tempo necessario alla realizzazione di un groupage con altre Aziende inviando quindi solo container completi ed abbassando i costi.

Lo sdoganamento a Guangzhou è realizzato dal corrispondente cinese del trasportatore, molto esperto, con l'assistenza di Xinji. Il servizio è a disposizione ma naturalmente non obbligatorio.

DOCUMENTAZIONE E ADDESTRAMENTO

La documentazione di vendita deve essere in lingua cinese. MediaMarketing43 supporterà l'Azienda se necessario indicando professionisti esperti. L'addestramento del Personale di vendita può essere fatto in loco o, nei limiti del possibile, trasferito da MediaMarketing43



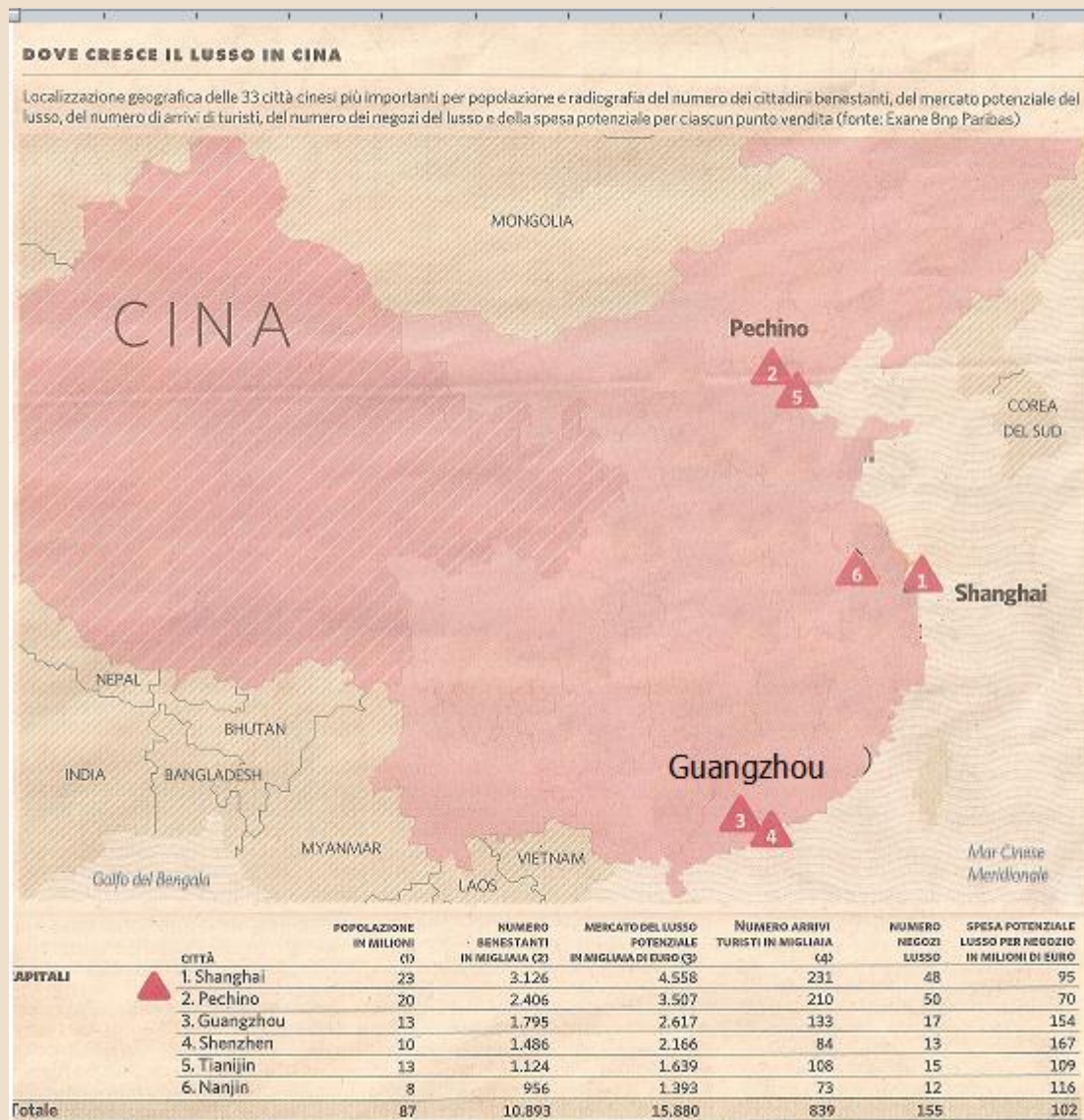
(allestimento attuale)

SCHEDE

1) LA CITTA' DI GUANGZHOU

Guangzhou (Canton) è una delle più popolate città cinesi, e una di quelle tradizionalmente più aperte ai commerci e alle culture internazionali essendo cresciuta attorno ad un importantissimo Porto in una favorevole posizione naturale. Conta 13 milioni di abitanti, ed è la capitale della provincia del Guandong di cui è il punto di riferimento per tutti i consumi di alto livello.

Di seguito alcuni dati sui consumi di lusso nelle principali città cinesi pubblicato recentemente dal Sole 24 Ore



2) PROFILO DELLE SOCIETA' COINVOLTE

XINJI GROUP

Il Gruppo è stato fondato a Guangzhou nel 1998 ed è oggi uno degli operatori Immobiliari principali nel Sud della Cina, con una particolare specializzazione sugli immobili Commerciali, con progetti in corso in questo momento in 5 città. Si tratta di immobili commerciali, sui quali il Gruppo ha una lunga esperienza di costruzione e gestione, ma anche di residenziale.

Xinji è inoltre il principale operatore cinese di forniture Alberghiere, e possiede il maggiore Centro Commerciale dedicato agli Hotel in tutta la Cina: lo Xinji Shaxi Hotel Supplies Expo Center, a poca distanza dal Best.

Sempre nel settore delle forniture alberghiere Xinji è il principale Importatore cinese di prodotti stranieri, e il Presidente del Gruppo, il Signor Hanquan Zhang è anche Presidente della Associazione dei Fornitori Alberghieri



Rendering del progetto di Xinji City a Chengdu



Rendering del progetto Xinji a Shenyang



MEDIAMARKETING43

La Società, con sede a Bologna, è stata fondata nel 2007 da Alessandro Chili, ed è specializzata nell'accompagnare Aziende italiane operanti nei settori della Decorazione Casa, Oggetti personali e Moda in Cina e in Russia, con modalità molto diverse nei due Paesi.

Organizza da anni l'Area Italiana in alcune Fiere del Lusso in Cina (Luxury China a Pechino e Top Marques a Shanghai) con il marchio "MadeInItalyInTheWorld" e rappresenta in Italia le Fiere Immobiliari residenziali più importanti: i Luxury Property Show di Pechino, Shanghai, Dubai e Londra.

Organizza inoltre periodicamente in Cina incontri tematici tra Architetti cinesi e Aziende italiane con prodotti, tecnologie o lavorazioni particolari per la Decorazione Casa.

Oltre ad affiancare l'ingresso nel mercato cinese di Aziende italiane ne rappresenta anche direttamente alcune, sia nel settore complementi di arredo che Moda e Oggetti personali.

Nel settore Moda e Oggetti personali sta sviluppando "43Selected", il proprio Brand B2B che raggruppa una serie di Aziende italiane di nicchia di altissima qualità.

Sul sito www.mediemarketing43.it possono essere acquisiti ulteriori dettagli e può essere consultato l'elenco dei Clienti e dei Partners.



BEST