

ACCESS to INDIA: un SET di SERVIZI INTEGRATI per AVVIARE una PRESENZA in INDIA

Questo set di servizi integrato è pensato per le aziende italiane il cui processo di internazionalizzazione in mercati maturi ed extra-UE è già avviato o strutturato e che sono pronte ad avvicinare il mercato indiano con una prospettiva di medio-lungo periodo, in un'ottica "here-to-stay".

Lo scopo di questo set di servizi è di assistere e supportare le aziende italiane in tutte le fasi necessarie per:

1. Stabilire canali commerciali e/o una presenza produttiva in India.
2. Sostenere la crescita delle vendite dei propri prodotti nel Paese.
3. Differenziare le catene di fornitura.
4. Stabilire e rafforzare il posizionamento del marchio.

Il set di servizi è strutturato in diverse fasi che, a loro volta, includono vari deliverable da parte dell'IICCI.

FASE 1 – Market intelligence e Approccio Strategico al Mercato

Obiettivo: fornire le informazioni necessarie a valutare il business case e definire l'approccio strategico al mercato indiano

Cosa offre la IICCI:

- Panoramica del mercato per settore/prodotto, con approfondimenti su volumi e flussi commerciali in India (focus sull'operatività dei concorrenti italiani già presenti) e quadro normativo.
- Piano di accesso al mercato indiano, con supporto nella definizione delle strategie commerciali e di marketing più adeguate per avvicinare il mercato indiano e costituire una rete di vendita efficace e strutturata.

Servizi aggiuntivi:

- Product feedback: verifica con la rete di distributori e importatori associati alla IICCI la tipologia di prodotto con maggior potenziale per il mercato indiano, anche attraverso la disseminazione di campioni, laddove necessario, preventivamente importati dalla IICCI

FASE 2 – Matching & Selezione Partner

Obiettivo: avviare una collaborazione commerciale con potenziali clienti indiani affidabili

Cosa offre la IICCI:

- Identificazione e valutazione di potenziali partner commerciali con un solido profilo finanziario e una buona reputazione.
- Verifica del loro reale interesse a collaborare con l'azienda italiana.
- Organizzazione di incontri preliminari online e successiva selezione dei prospect più promettenti.
- Organizzazione di un'agenda di incontri B2B con i prospect selezionati e visite aziendali in India.
- Supporto nelle successive trattative e interazioni che portano alla formalizzazione della collaborazione commerciale e all'avvio/sviluppo delle vendite in India

FASE 3 – Avvio delle Operazioni

Obiettivo: stabilire la presenza dell'azienda italiana in India attraverso l'IICCI, sia in "modalità light" (Desk @ IICCI) che con una "stabile organizzazione" (costituzione di un'entità indiana)

Cosa offre la IICCI per il servizio "Desk @ IICCI"

- Messa a disposizione del top management dell'IICCI a supervisionare le operations e le attività di marketing della società italiana in India
- Messa a disposizione di un manager che agisca come rappresentante dell'azienda italiana presso prospect e/o clienti indiani con i seguenti compiti:
 - gestire il rapporto con partner/rivenditori/importatori/distributori/agenti locali;
 - supportare le vendite dell'azienda italiana in India;
 - implementare le attività di branding e promozionali previste.
- Menzione del desk dell'azienda italiana @ IICCI nei nostri canali di comunicazione e con segnaletica presso la sede centrale dell'IICCI a Mumbai

Cosa offre la IICCI per il Servizio "Permanent Establishment @ IICCI"

Tutti i servizi sopra indicati più:

- Consulenza sulla scelta di varie entità con finalità commerciali o produttive: Società a responsabilità limitata, Limited Liability Partnership o altre forme.
- Coordinamento con il team di professionisti (commercialisti, studi legali, company secretary), associati alla IICCI per le procedure di costituzione e registrazione delle società.
- Domicilio presso la sede IICCI di Mumbai per la registrazione della sede legale.
- Assistenza nell'apertura del conto bancario.
- Supporto in varie registrazioni obbligatorie o facoltative (BIS – Bureau of Indian Standards, FSSAI – Food Security and Safety Authority of India, CDSCO – Central Drugs Standards Control Organization, e altri).
- Gestione contabilità, compiti amministrativi e adempimenti.
- Servizi aggiuntivi
- Disponibilità di spazi per uffici presso lo spazio di coworking VIVITALIA dell'IICCI a Mumbai (brochure disponibile a questo link)
- Identificazione e selezione delle risorse umane

FASE 4 – Promozioni

Obiettivo: costruire, rafforzare e sviluppare il posizionamento del marchio italiano in India

Cosa offre la IICCI

- Supportare l'azienda italiana nella definizione di un piano di marketing e comunicazione, con:
 - la partecipazione ai più rilevanti eventi di settore, fiere e convegni,
 - la realizzazione di campagne promozionali su canali online e offline,
 - coinvolgimento di influencer e opinion leader, blogger ecc ecc
 - traduzione del sito web aziendale in hindi e altro
- Esecuzione e gestione amministrativa delle campagne promozionali

TEMPISTICA

FASI	MONTHS from the STARTING of COLLABORATION with IICCI															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
FASE 1 – Analisi del Mercato e Definizione Strategia di Accesso																
Ricerca di Mercato o Report di Market Intelligence																
Piano Strategico di Accesso al Mercato																
FASE 2- Matchmaking																
Identificazione e valutazione di prospects																
Organizzazione di visite e incontri d'affari B2B																
Follow-up e support alla finalizzazione del deal																
FASE 3 – Avvio delle operazioni																
Desk @ IICCI																
PE @ IICCI – costituzione società																
PE @ IICCI – apertura conto corrente																
PE @ IICCI – registrazione prodotti																
PE @ IICCI – gestione amministrativa																
FASE 4 – Promozioni																

COMPENSO IICCI e MODALITA' di PAGAMENTO

	FASI / AZIONI	Compenso IICCI *
FASE 1 – Market Intelligence e Approccio Strategico		
<input type="checkbox"/>	o Market Intelligence Report “Light” e Market Entry Strategy (one-off)	€ 3.000
<input type="checkbox"/>	o Ricerca di mercato (fonti primarie e secondarie) e Market Entry Strategy	A partire da € 5.000
<input type="checkbox"/>	o Product feedback (disseminazione di campioni)	A preventivo
FASE 2 – Matchmaking e Formalizzazione Accordi Commerciali **		
<input type="checkbox"/>	o Identificazione, selezione e valutazione di prospect indiani o Organizzazione di incontri B2B (online e/o in-persona) e visite aziendali	€ 10.000
<input type="checkbox"/>	o Coordinamento con professionisti indiani associati per formalizzazione accordo di collaborazione	A preventivo
FASE 3 – Avvio delle operazioni		
<input type="checkbox"/>	“Desk Service” @ IICCI o Messa a disposizione team IICCI o Comunicazione presenza Desk in India @ IICCI	€ 18.000 (€ 1.500 p/mese per almeno 12 mesi)
<input type="checkbox"/>	“Permanent Establishment” @ IICCI o Registrazione newco commerciale in India o Gestione amministrativa della newco	A preventivo
<input type="checkbox"/>	o Disponibilità spazio per uffici (cabins, postazioni di lavoro, ecc ecc) presso VIVITALIA, spazio co-working a Mumbai	A preventivo
<input type="checkbox"/>	o Identificazione, selezione e assunzione risorse umane	
FASE 4 – Attività di promozione e branding		Su richiesta
Commissioni IICCI ***		X% su tutte le vendite in India

* tutti i compensi sono da intendersi al netto di tutte le imposte applicabili.

**Non sono compresi nei compensi i costi vivi (voli nazionali, vitto e alloggio, trasporti locali) del personale della IICCI che accompagnerà il management aziendale durante i viaggi in India.

*** Gli onorari e le commissioni dell'IICCI non includono eventuali spese di consulenza legale/commerciale per la redazione di contratti e/o la gestione amministrativa delle operazioni della società in India, che saranno stimate separatamente.

La fase 2 e la fase 3 vanno considerate in maniera congiunta: la IICCI procederà all'attività di matchmaking, nei termini indicati, solo in caso di previa conferma della fase 3 e della percentuale di commissioni sul venduto.

STRUTTURA dei PAGAMENTI

Per la Fase 1 e 2:

- 50% del totale alla conferma del mandato
- Saldo del 50% dopo la consegna del Market Intelligence Report / Ricerca di Mercato e al termine degli incontri B2B.

Per la Fase 3:

- Compenso annuale per il "Desk @ IICCI" o "PE @ IICCI" in 4 rate uguali all'inizio di ogni trimestre alla conferma del mandato (indicativamente, e come da tempistica indicata, dopo 5 mesi dalla conferma del mandato)
- Compenso per i costi di registrazione della newco: 50% alla conferma del mandato e saldo del 50% quando la società è costituita.