



Treviso, 21 luglio 2014

Alle aziende interessate
Loro indirizzi

Oggetto: **Incontri B2B in Giappone - Tokyo, 7/13 settembre 2014**

Gent.mi Signori,

Vi informiamo che Treviso Glocal, in collaborazione con Urbis Inc., ha in programma di organizzare una **missione a Tokyo dal 7 al 13 settembre 2014** con lo scopo di realizzare incontri b2b per le aziende dei settori **agro-alimentare** e **vino**.

Treviso Glocal collaborerà con Urbis Inc., società operativa in Giappone dal 1982 che ha stretto un accordo con il gruppo **Nikkei Business Publications** (editore del Nihon Keizai Shimbun, il principale quotidiano economico del Paese) per realizzare iniziative volte a diffondere in Giappone, sotto la garanzia del marchio Nikkei, la conoscenza della qualità e della varietà della produzione enogastronomica e dei prodotti portatori del lifestyle italiano. In allegato potete trovare una presentazione dettagliata di Urbis e del gruppo Nikkei.

Durante la missione verranno organizzati **incontri b2b** con buyers giapponesi selezionati in base alle caratteristiche dei prodotti delle aziende partecipanti.

I **settori merceologici** coinvolti sono: vini, grappe, digestivi, pasta, acqua, insaccati, formaggi (no freschi), snack dolci, caffè, confetture, succhi di frutta, olio di oliva.

I **buyers giapponesi** rappresenteranno le seguenti categorie: catene di supermercati, catene di centri commerciali, catene di grandi magazzini, catene di convenience stores, catene di specialty (import) stores, catene alberghiere.

Tra questi, potranno rientrare i principali gruppi e grandi magazzini giapponesi (Mitsukoshi Isetan, Takashimaya, Hankyu) e catene alberghiere (New Otani, Prince Hotels). Per maggiori informazioni si veda il **programma** della missione allegato.

Il costo di partecipazione ammonta a circa **€ 2.800,00 + IVA** (dettagli sui servizi inclusi nel programma allegato) già abbattuto del contributo camerale.

Qualora interessati a partecipare, Vi invitiamo a compilare il **modulo di adesione definitiva** e il **company profile in inglese** allegati da restituire via mail (sviluppo@trevisoglocal.it) o via fax (0422 911855)

Entro venerdì 25 luglio 2014

Treviso Glocal raccoglierà le adesioni e qualora ricorrano gli estremi utili Treviso Glocal presenterà domanda alla Camera di Commercio di Treviso per un **abbattimento dei costi di partecipazione** fino ad un massimo del 50% dei costi sostenuti. La proposta è subordinata alla presentazione della dichiarazione "de minimis" e al regolare pagamento del diritto camerale annuale alla Camera di Commercio I.A.A. di Treviso.

Rimaniamo a disposizione per eventuali chiarimenti (dott.sa Cinzia Michielan, tel. 0422 911417).

Cordiali saluti.

Rossella Bianchi
Responsabile Amministrativo e Commerciale



PRESENTAZIONE DI URBIS INC.

Urbis Inc. nasce in Giappone nel 1982 come società di comunicazione e produzione di filmati per campagne pubblicitarie e per la tv, organizzazione di eventi sportivi (www.vrbis.net).

Recentemente ha stretto un accordo di collaborazione con il gruppo Nikkei Business Publication per realizzare una serie di iniziative promozionali in Giappone con lo scopo di diffondere la conoscenza della qualità e della varietà della produzione enogastronomica, dell'industria e dei prodotti made in Italy.

Tra queste iniziative rientra l'organizzazione di incontri b2b per aziende italiane che intendono entrare sul mercato giapponese o aumentare la brand awareness verso il grande pubblico.

Ha recentemente collaborato con Promec (azienda speciale per l'internazionalizzazione della CCIAA di Modena) per un incoming di operatori giapponesi del settore agro-alimentare. Ha collaborato con Ferrero, con la Fondazione Arena di Verona (per produzioni a Tokyo) e con Mondadori International Business (per un progetto editoriale legato al Food Made in Italy).

PRESENTAZIONE DEL GRUPPO NIKKEI

Nikkei Inc. è una holding che ha nell'editoria (quotidiani) la base delle attività del Gruppo (<http://www.nikkei.co.jp/>). Le altre attività editoriali comprendono la pubblicazione di libri e riviste, attività Digital Media, servizi di Data Base, Telecomunicazioni e pianificazione/produzione di eventi per temi di economia e cultura.

È stata fondata nel 1876, attualmente ha 54 sedi in Giappone e 35 all'estero. Occupa in totale 3.110 persone e ha un fatturato annuo di circa 171 miliardi di Yen (pari a circa 1,2 miliardi €).

La divisione Business Publications (<http://www.nikkeibp.co.jp>) pubblica oltre 50 riviste specializzate in diversi settori (economia, business, tecnologia, medicina, salute, architettura, cucina, trends, informatica, auto, ecologia, design, internet marketing).

Le pubblicazioni più interessanti sono:



NIKKEI RESTAURANT

Lettori: manager di ristoranti, leader dell'industria del food service

Tiratura: 15.472 copie

Prima pubblicazione: ottobre 1988

Frequenza: mensile

La rivista fornisce a proprietari e manager di ristoranti, società di catering e distributori consigli pratici per incrementare il successo del proprio business (tecniche di management, trend dei consumatori, informazioni sugli ingredienti, nuove tecnologie nel food service). Gli spazi pubblicitari vengono acquistati da produttori di food & beverage e attrezzature per cucine.



NIKKEI BUSINESS

Lettori: dirigenti e manager aziendali, consulenti

Tiratura: 231.203 copie

Prima pubblicazione: settembre 1969

Frequenza: settimanale

La rivista viene letta dai giapponesi più influenti che tengono le redini dell'economia del paese. L'80% dei lettori non perde un numero della rivista, che ha la tiratura più alta di qualsiasi altro business magazine giapponese. La profondità d'analisi dei temi affrontati e l'abilità nell'individuare le informazioni più importanti hanno reso la rivista un punto di riferimento per la business community e gli opinion leaders.

Nikkei Business Publications è anche editore del Nihon Keizai Shimbun (4.600.000 copie medie), il principale quotidiano economico del Paese.



PROGRAMMA DELLA MISSIONE A TOKYO 2014

Domenica 07/09	Partenza da Venezia per Tokyo (volo con 1 scalo)
Lunedì 08/09	Arrivo a Tokyo. Pernottamento hotel 4* b&b
Martedì 09/09	Simposio per le aziende partecipanti condotto da Nikkei Business Publications Visite guidate punti vendita di Tokyo
Mercoledì 10/09	Incontri b2b con buyers giapponesi presso l'Hotel Prince Park Tower di Tokyo
Giovedì 11/09	Incontri b2b con buyers giapponesi presso l'Hotel Prince Park Tower di Tokyo
Venerdì 12/09	Partenza da Tokyo per Venezia (volo con 1 scalo)
Sabato 13/09	Arrivo a Venezia

Servizi inclusi nel costo di partecipazione di **€ 2.800,00* + IVA** (al netto del contributo camerale):

- Raccolta dei profili delle aziende trevigiane interessate
- Traduzione in giapponese della scheda di presentazione dell'azienda e dei prodotti
- Attività di matching per ricerca buyers potenzialmente interessati, contatto e definizione dell'agenda degli incontri
- Assistenza alle aziende partecipanti per preparare gli incontri
- Simposio tradotto in italiano tenuto da Nikkei Business Publications di introduzione al mercato giapponese
- Organizzazione di n. 1 giornata di visite guidate ai punti vendita di Tokyo, per far conoscere alle aziende la realtà del mercato locale e verificare la presenza dei prodotti italiani nei vari punti vendita
- Organizzazione di n. 2 giornate di incontri b2b presso la sede della Nikkei Business Publications (spazi espositivi messi a disposizione per gli incontri con i buyers). Si terranno in media 5 incontri al giorno ad azienda.
- Servizio di interpretariato durante gli incontri
- Ottenimento del nulla osta per l'importazione dei prodotti rilasciato dalla dogana giapponese, che serve per ottenere la certificazione JAS presso un ente certificatore italiano
- Pernottamento presso Hotel 4* per 4 notti in camera singola b&b
- Volo economy a/r Venezia-Tokyo
- Transfer in loco (anche con metro)
- Procedure di importazione delle campionature (sdoganamento)
- Magazzinaggio delle campionature prima dell'evento

Non sono inclusi nella quota di partecipazione:

- Spese di spedizione delle campionature
- Costi per l'ottenimento della certificazione JAS presso l'ente certificatore italiano (rilasciata per le aziende i cui prodotti hanno i requisiti richiesti dalla dogana del Giappone)

(* costo che verrà riconfermato al momento dell'adesione definitiva).



MODULO ADESIONE DEFINITIVA- MISSIONE TOKYO 2014
da compilare ed inviare via fax al n. 0422 911855 o via mail (sviluppo@trevisoglocal.it)
ENTRO MARTEDÌ 25 LUGLIO P.V.

La Ditta _____				
Partita IVA _____		Codice fiscale _____		
Via _____		C.A.P. _____	Città _____	
Telefono _____		Fax _____		
E-Mail _____		Web _____		
INFORMAZIONI RAPPRESENTANTE AZIENDALE (per prenotazione volo):				
Nome _____		Cognome _____		
Passaporto n. _____		Scadenza il _____		
Impresa:				
<input type="checkbox"/> Industriale	<input type="checkbox"/> Artigiana	<input type="checkbox"/> Agricola	<input type="checkbox"/> Commerciale	<input type="checkbox"/> Servizi
<input type="checkbox"/> Turistica	<input type="checkbox"/> Professionista	<input type="checkbox"/> Altro (Specificare) _____		

CONFERMA LA PARTECIPAZIONE ALLA MISSIONE A TOKYO 2014 sostenendo un costo di partecipazione di ca. € 2.800,00 + IVA comprensiva di quanto indicato nel programma missione, cioè in estrema sintesi:

- organizzazione incontri da svolgersi in due giornate,
- una giornata visita guidata ai punti vendita di Tokyo
- assistenza di Treviso Glocal
- volo a/r (
- hotel bb camera singola 4 stelle 4 notti
- transfer aeroporto/hotel
- interpretariato
- assistenza spedizione ed esportazione/importazione campionature

* contributo che abbatte i costi per un solo rappresentante aziendale. Sarà possibile richiedere un preventivo di costo per una seconda persona.

ALLEGA IL COMPANY PROFILE IN LINGUA INGLESE DI PRESENTAZIONE DELLA PROPRIA AZIENDA / PRODOTTI

Data _____ Firma del Legale Rappresentante _____

Informativa ai sensi del D.Lgs. 196/2003 - protezione dati personali

I dati personali, raccolti direttamente presso Treviso Glocal, saranno trattati, anche con strumenti informatici, per l'organizzazione dell'iniziativa e per la promozione di attività promozionali organizzate da Treviso Glocal. Per il perseguimento di tale finalità Treviso Glocal potrà comunicare tali dati personali a soggetti terzi, co-organizzatori e/o promotori dell'iniziativa, che operano in totale autonomia come distinti titolari del trattamento. I dati trattati non sono comunque oggetto di diffusioni. Il conferimento dei dati è obbligatorio. L'informativa completa è presente sul sito www.trevisoglocal.it

Data _____ Firma del Legale Rappresentante _____

SOGGETTA AD ATTIVITA' DI DIREZIONE E COORDINAMENTO DELLA C.C.I.A.A. DI TREVISO

4

**COMPANY PROFILE - INCOMING GIAPPONE 2014**

da compilare ed inviare via fax al n. 0422 911855 o via mail (sviluppo@trevisoglocal.it)
ENTRO VENERDÌ 25 LUGLIO P.V.

1. GENERAL INFORMATION

BUSINESS NAME					
VAT NUMBER					
STREET					
CITY		PROV		ZIP	
TELEPHONE NUMBER			FAX NUMBER		
E MAIL ADDRESS					
WEB SITE					

DATE OF FOUNDATION	NUMBER OF EMPLOYEES	TURNOVER OF THE LAST YEAR (Euro)

2. PARTICIPANT - COMPANY DELEGATE

NAME & SURNAME	FUNCTION	FOREIGN LANGUAGES SPOKEN

3. SECTOR OF ACTIVITY

Your production has a range:

local regional national international

Did the company have commercial/professional experiences abroad? Yes No

If yes, in which countries? _____

Market level of products/services: high medium low

4. PRODUCT/SERVICE DETAILED DESCRIPTION

DESCRIPTION	CUSTOMS CODE

Who is the company habitual client?

--



Who is the final customer of your company's production?

Which are the principal competitiveness factors of your company?

- Design
- Quality/Price Ratio
- Brand
- Other (specify) _____
- Quality
- Technology
- Variety of product range

5. COMMERCIAL PROFILE

Which are the outlet markets for your products?

AREA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italy				
Europe				
Asia				
Usa and Canada				
Latin and South America				
Mediterranean Countries				
Mid-East				

Which are the sourcing markets of the Company?

AREA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italy				
Europe				
Asia				
Usa and Canada				
Latin and South America				
Mediterranean Countries				
Mid-East				

How does the company traditionally works in foreign markets?

- Local seat (production)
- Joint venture (production)
- Agent
- License transfer
- Franchising
- Local seat (commercial)
- Joint venture (commercial)
- Dealer / Distributor
- GDO
- Other (specify) _____

Which are the principal competing firms in the world of your company?

COMPANY NAME	COUNTRY



6. INFORMATION ABOUT TARGET MARKET

Did the company already have commercial exchanges with Japanese partners?

- YES
- NO

Which kind of partnership is the company looking for?

- Local seat (production)
- Joint venture (production)
- Agent
- License transfer
- Franchising
- Local seat (commercial)
- Joint venture (commercial)
- Dealer / Distributor
- GDO
- Other (specify) _____

Please, describe the partner ideal profile you would like to meet

Further useful information for partner research

7. PREVIOUS CONTACTS

COMPANIES WITH WHOM YOU HAVE ALREADY HAD PREVIOUS CONTACTS AND THAT WOULD LIKE TO MEET

1. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
2. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
3. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
4. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
5. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	



COMPANIES WITH WHOM YOU HAVE ALREADY HAD PREVIOUS CONTACTS AND THAT YOU WOULD NOT MEET

1. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
2. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
3. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
4. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	
5. COMPANY NAME	
CONTACT PERSON	
TELEPHONE, FAX, EMAIL	
NOTES	