

Deloitte.
Private

Il tuo business senza confini

Un'opportunità di risparmio del 50% sugli investimenti per l'espansione commerciale della tua azienda



Espandi la tua azienda a **livello globale**

La propensione all'internazionalizzazione è una caratteristica virtuosa che accomuna la maggior parte delle **aziende italiane di successo**.

Strutturarsi adeguatamente per trasformare questa propensione in realtà vera e propria non è scontato e riuscire a espandere il proprio **business oltre i confini nazionali** può risultare complesso.

Da tale contesto nasce la volontà di stringere una collaborazione tra Deloitte Private e Alibaba.com, con il supporto tecnologico di Sintra Digital Business e Matchplat: un'importante progetto volto a supportare quelle PMI desiderose di intraprendere un **percorso di internazionalizzazione**, facilitando le aziende aderenti all'iniziativa nell'accesso alla piattaforma digitale.



Cosa offre Deloitte Private

Tale progetto si sostanzia nella combinazione di una serie integrata di servizi che permetteranno alle imprese Italiane presenti sulla piattaforma digitale Alibaba.com di ottenere **informazioni e documenti in materia doganale, legale** e relativi all'esistenza di **incentivi** che consentiranno di poter sfruttare al meglio e nel modo più efficiente le opportunità della vendita online, grazie alla possibilità di un confronto su tematiche e problematiche specifiche con esperti delle materie in oggetto.

Attraverso i servizi di Deloitte Private, il cliente potrà usufruire di **assistenza propedeutica** all'attività di esportazione, potrà chiedere approfondimenti legali e doganali, nonché al cogliere opportunità legate all'ottenimento di incentivi e contributi pubblici per l'internazionalizzazione e il commercio online.



Cosa offre Alibaba.com



Creazione di uno store per mettere l'Azienda in vetrina

Alibaba.com aiuta le PMI a crescere nei diversi mercati e a comprendere i bisogni dei consumatori. Attraverso la creazione dello store online, l'Azienda, per 12 mesi (rinnovabili) può interagire con imprese di tutto il mondo ed esporre nella vetrina virtuale i propri prodotti.



Costruzione di relazioni B2B attraverso l'esposizione dei prodotti on line

Attraverso la vetrina digitale l'Azienda oltre a esporre i propri prodotti può interagire con Buyers interessati a stringere relazioni commerciali.

La piattaforma Alibaba.com è un punto di incontro digitale tra domanda e offerta.



Aumento delle vendite attraverso il marketing

La vetrina online dell'Azienda è completamente personalizzabile.

È possibile usufruire di servizi di promozione e marketing al fine di renderla più visibile.

Alibaba.com permette di espandere i propri confini territoriali e farsi conoscere a livello internazionale.

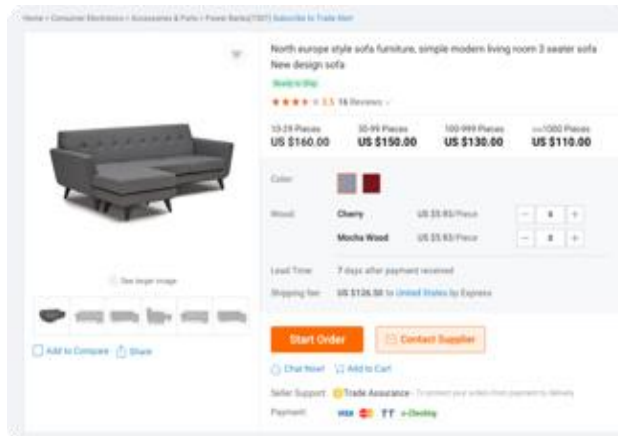
Come funziona **Alibaba.com**

26+ Milioni buyers attivi nel mondo | **340 mila** richieste sui prodotti ogni giorno
190+ paesi e regioni rappresentati | **19** lingue disponibili



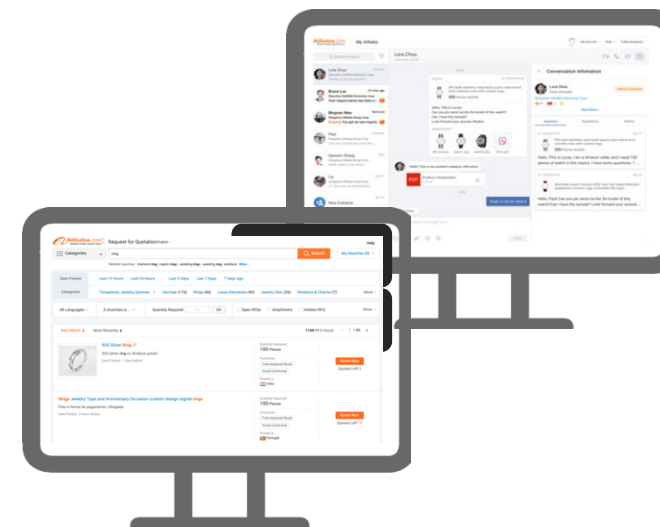
1

Crea online il tuo **Negozio B2B**
(valido 12 mesi e rinnovabile annualmente)



2

Carica il tuo **catalogo di prodotti**
(caricamento prodotti illimitato)



3

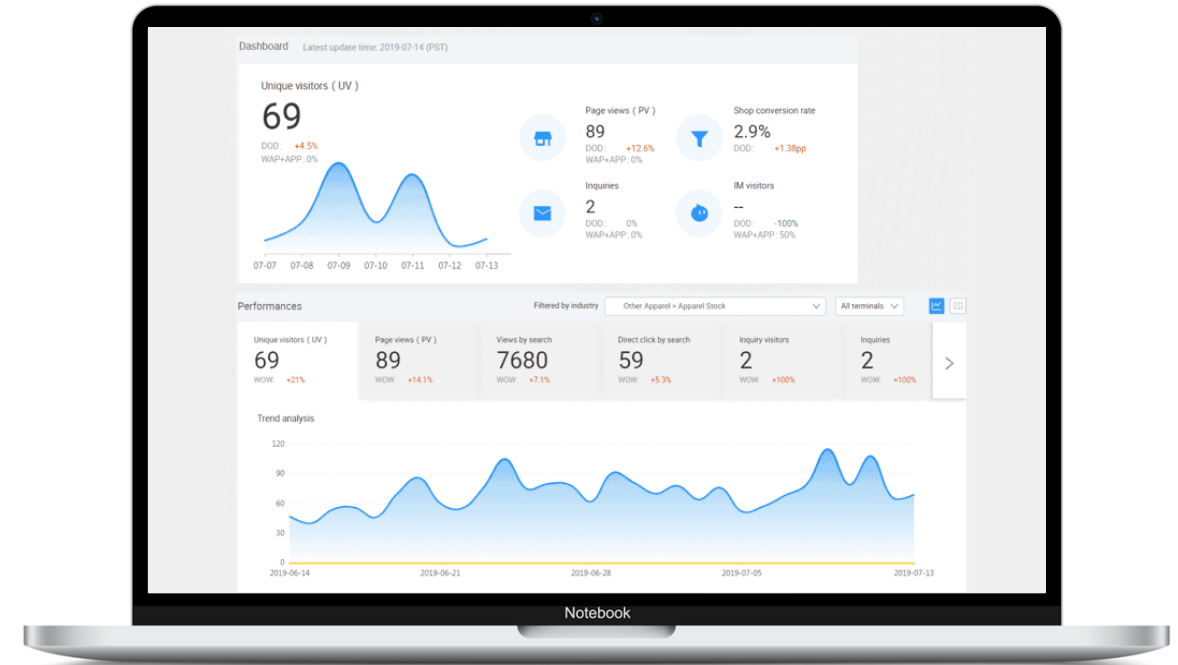
Entra in contatto con oltre
26Mln di potenziali Buyers

Non solo un marketplace: il tuo **Partner strategico** per l'export a 360°

Accedi a strumenti di analisi e report in tempo reale

Alibaba Analytics è un potente strumento di analisi del tuo business:

- Mostra i modelli di **comportamento dell'acquirente**
- Fornisce approfondimenti sulla **strategia aziendale, anche offline**
- Fornisce un prezioso **feedback sulle performance** aziendali
- Massimizza l'esposizione e il **ritorno sull'investimento (ROI)**



Bando **DIGITAL EXPORT 2022**: un'opportunità per risparmiare il 50% sugli investimenti



Beneficiari

PMI con sede legale/unità locale in Emilia Romagna - iscritte al R.I. entro il 2019
– Codice ATECO «sezione C - Attività manifatturiere» - Fatturato minimo 500K



Lo scopo

Sostenere le PMI nella definizione e implementazione di strategie di digital export tramite l'uso di strumenti e canali digital identificando 1 o 2 Paesi target



Spese ammesse

Gestione e posizionamento su marketplace (es. Alibaba.com); traduzioni sito web; creazioni schede prodotto, incontri virtuali a distanza, Digital Export Manager



Agevolazione

Contributo a **Fondo perduto** pari al 50% delle spese

CLICK DAY!



10 febbraio 2022

Ore **9.00**



BANDO DIGITAL EXPORT 2022

[Clicca qui per scaricare il PDF](#)

Come ottenere il **risparmio** del 50% sugli **investimenti**

Informati sulle opportunità

Segui i nostri webinar per comprendere le opportunità di esportare i tuoi prodotti ed espandere commercialmente la tua Azienda grazie all'utilizzo di Alibaba.com

Richiedi la nostra consulenza gratuita

Grazie al nostro supporto riceverai la documentazione pronta per la sottoscrizione della domanda di contributo, semplice e immediato

Tieniti pronto all'invio della domanda

Il contributo a fondo perduto del 50% si ottiene inserendo la domanda nel sistema "Telemaco", grazie al ns supporto ti guideremo passo dopo passo nella procedura, così da renderti pratico e facile il suo inserimento all'apertura del bando

Invia la domanda: 10 febbraio 2022 ore 9

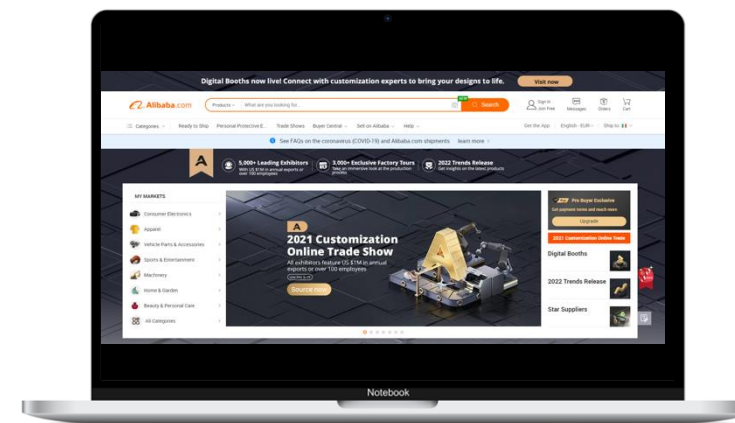
Inserisci la domanda di contributo sul portale prima che si esauriscano i fondi. La domanda sarà poi valutata dagli istruttori di Unioncamere Emilia Romagna



Un'opportunità per le aziende: **investimenti e risparmio**

Il marketplace Alibaba.com ti permetterà di raggiungere oltre 26 Milioni di Buyer in 190 paesi del mondo, aumentando le tue opportunità commerciali a livello globale. Grazie alla collaborazione tra Alibaba.com, Deloitte Private, Sintra Digital Business e Matchplat sarai seguito passo dopo passo nelle attività digitali:

- **Business On Line:** Creazione vetrina online su Alibaba.com
- **Marketing Digitale:** Campagne di promozione sul motore di ricerca Alibaba.com (SEO on site; DEM; realizzazione campagna di adv)
- **Materiali Promozionali:** progettazione/traduzione schede prodotto
- **B2B digitale:** partecipazione ad eventi virtuali con operatori esteri
- **Sito Web:** traduzione ed adattamento dei contenuti del sito web aziendale
- **Digital Export Manager:** individuazione e analisi di client target per ampliare il mercato all'interno di paesi target identificati
- Supporto e semplificazione delle pratiche burocratiche, legali e doganali



ALIBABA.COM 12 MESI - SERVICE DIGITAL - DEM: 10.100 €
CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO: - 5.050 € (50%)
COSTO FINALE PER L'AZIENDA: 5.050 €

Contatti



Olderigo Fantacci

Partner Deloitte

ofantacci@deloitte.com



Paolo Bulleri

Partner Deloitte

pbulleri@sts.deloitte.it



Loris Scarano

Senior Staff Deloitte

loscarano@deloitte.it



Important notice

This document has been prepared by Deloitte Italy S.p.A. for the sole purpose of enabling the parties to whom it is addressed to evaluate the capabilities of Deloitte Italy S.p.A. to supply the proposed services.

The information contained in this document has been compiled by Deloitte Italy S.p.A. and may include material obtained from various sources which have not been verified or audited. This document also contains material proprietary to Deloitte Italy S.p.A.. Except in the general context of evaluating the capabilities of Deloitte Italy S.p.A., no reliance may be placed for any purposes whatsoever on the contents of this document. No representation or warranty, express or implied, is given and no responsibility or liability is or will be accepted by or on behalf of Deloitte Italy S.p.A. or by any of its partners, members, employees, agents or any other person as to the accuracy, completeness or correctness of the information contained in this document.

Other than stated below, this document and its contents are confidential and prepared solely for your information, and may not be reproduced, redistributed or passed on to any other person in whole or in part. If this document contains details of an arrangement that could result in a tax or insurance saving, no such conditions of confidentiality applies to the details of that arrangement (for example, for the purpose of discussion with tax authorities). No other party is entitled to rely on this document for any purpose whatsoever and we accept no liability to any other party who is shown or obtains access to this document.

This document is not an offer and is not intended to be contractually binding. Should this proposal be acceptable to you, and following the conclusion of our internal acceptance procedures, we would be pleased to discuss terms and conditions with you prior to our appointment.

Deloitte Italy S.p.A., a company, registered in Italy with registered number 04963170966 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy, is an affiliate of Deloitte Central Mediterranean S.r.l., a company limited by guarantee registered in Italy with registered number 09599600963 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy.

Deloitte Central Mediterranean S.r.l. is the affiliate for the territories of Italy, Greece and Malta of Deloitte NSE LLP, a UK limited liability partnership and a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"). DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL, Deloitte NSE LLP and Deloitte Central Mediterranean S.r.l. do not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.

© 2022 Deloitte Central Mediterranean. All rights reserved.