



ITALIAN TRADE AGENCY



**ICE e AMAZON**  
**a fianco delle PMI italiane**  
**per il digital export**

**Cinzia Sarli**

Ufficio Beni di Consumo -  
Linea Prodotti per la Persona

Tarì - Marcianise

04/07/2019

# Il rush globale dell'e-commerce

## Boom dal 2017 al 2021

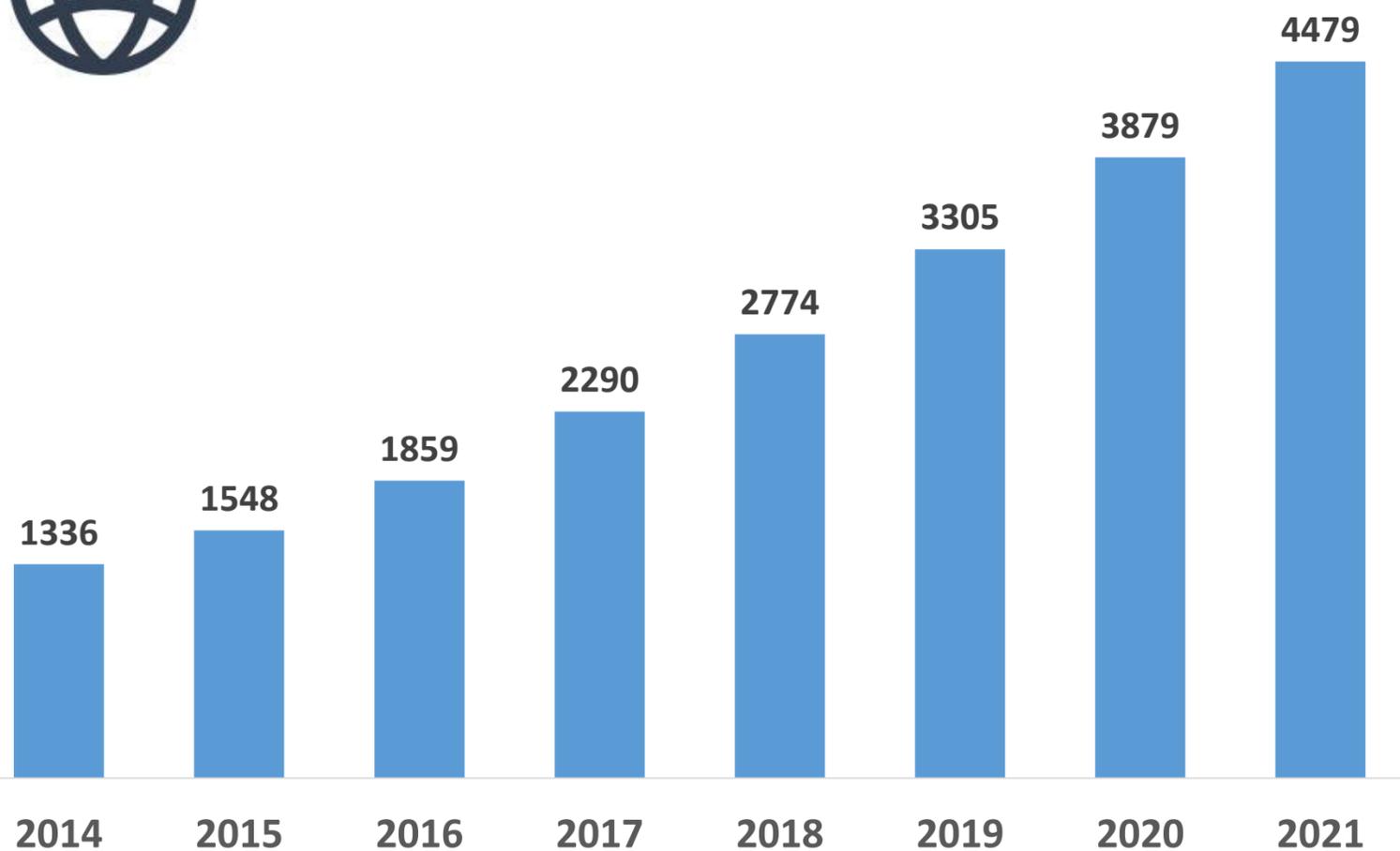
Entro il 2021 le vendite retail online saranno il doppio del valore registrato nel 2017

## Cina e USA maggiori mercati

Il fatturato B2C è dominato da Cina e Stati Uniti, seguiti dai mercati maturi UE con marcate differenziazioni

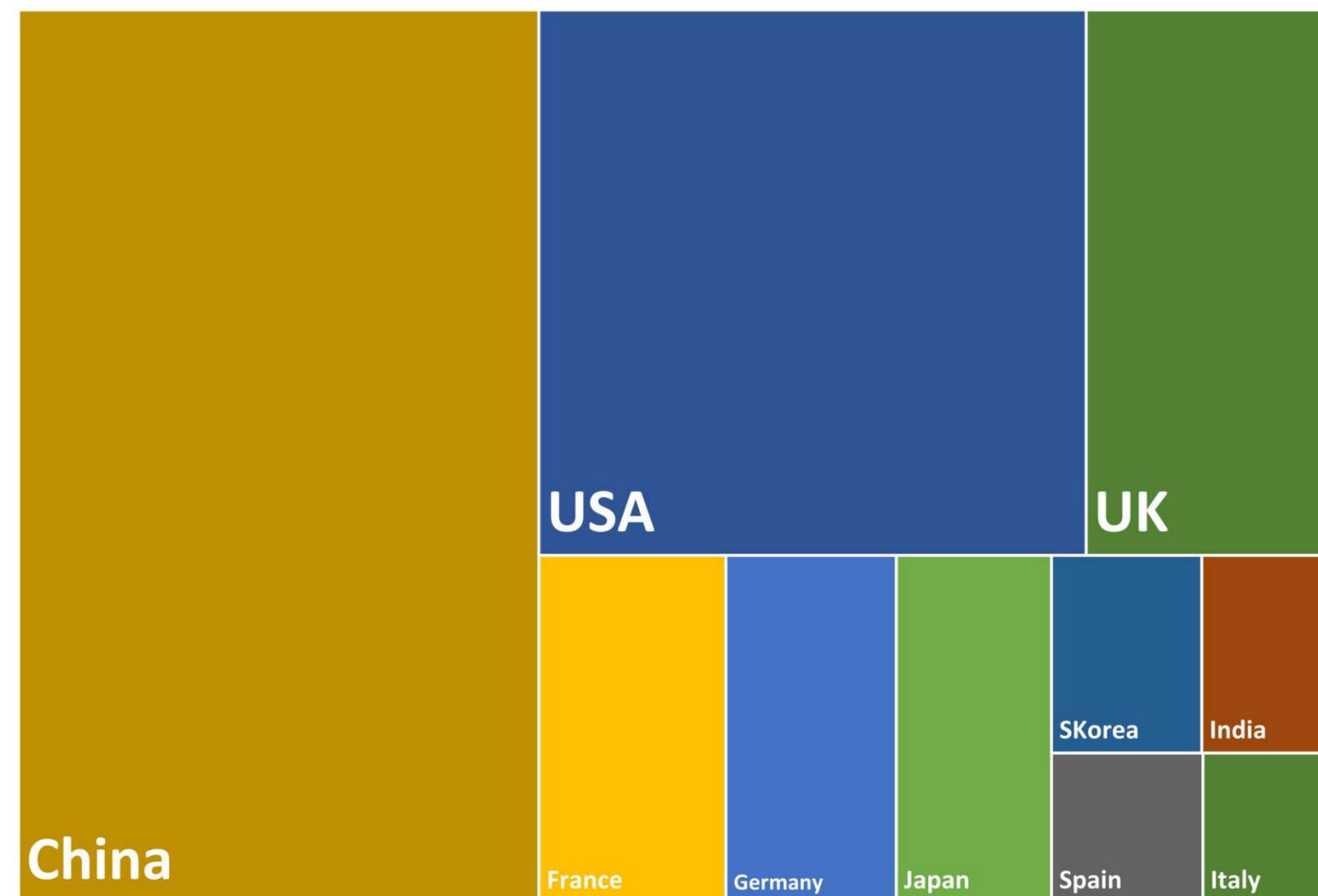


Online retail sales  
Miliardi di dollari USA



Fonte: elaborazioni ICE su Statista 2018

B2C e-commerce turnover



Fonte: E-commerce foundation, 2017

# Export digitale: l'incidenza è molto variabile

Quali target?



**E' prioritario andare**  
dove la penetrazione  
e-commerce è elevata

Incidenza e-commerce su retail totale

<b>UK</b>	<b>18%</b>
<b>Cina</b>	<b>16,6%</b>
<b>Germania</b>	<b>14%</b>
<b>USA</b>	<b>13%</b>
<b>Italia</b>	<b>5,7%</b>

Fonte: Rapporto e-commerce ICE  
Integrato con Statista 2018

Vendere online?



**In Italia le imprese sono**  
ancora indietro rispetto ai  
competitor

Numero di aziende che vende online  
almeno 1% del fatturato

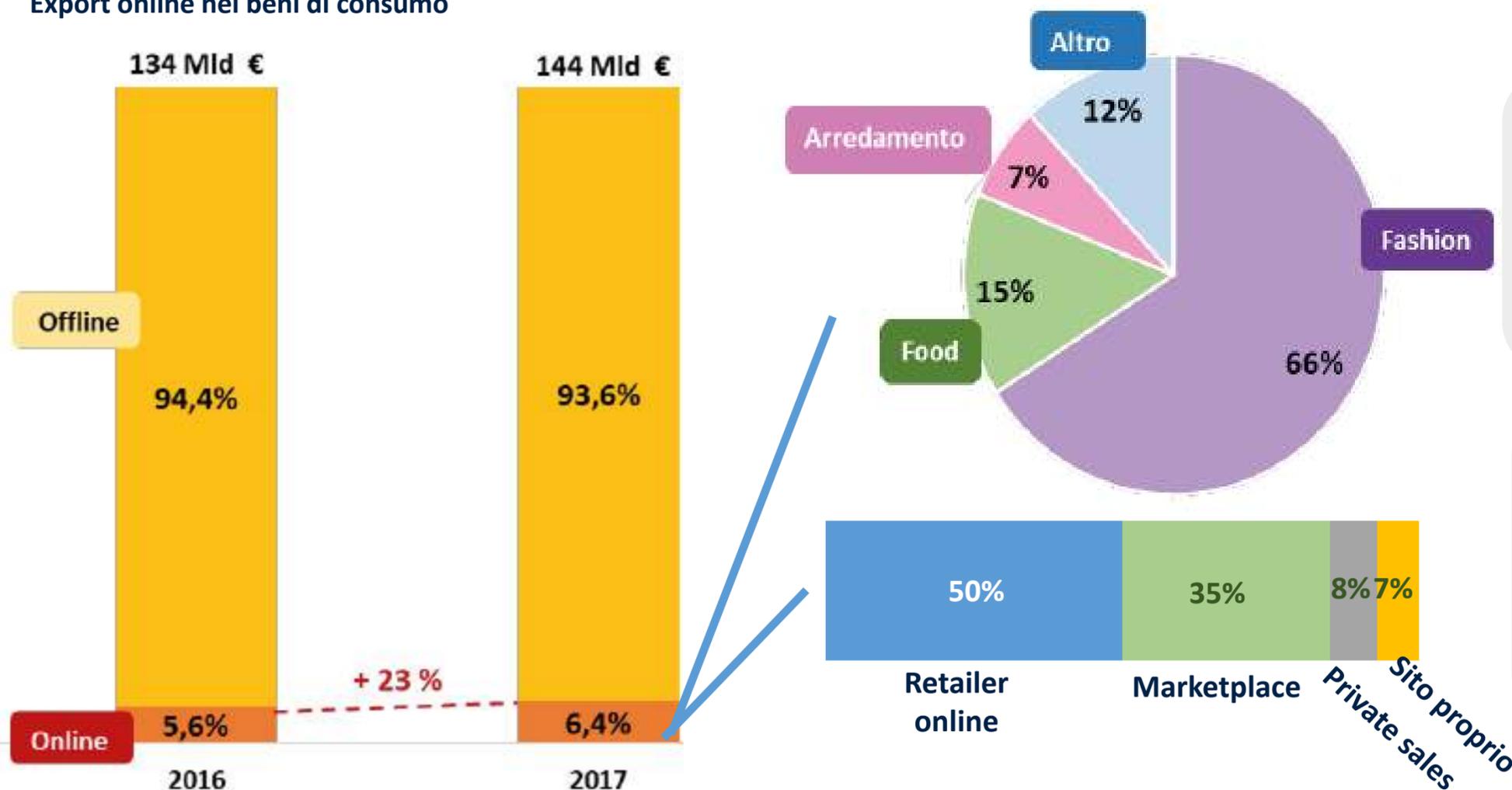
<b>UE</b>	<b>18%</b>
<b>Germania</b>	<b>24%</b>
<b>Francia</b>	<b>17%</b>
<b>Spagna</b>	<b>20%</b>
<b>Italia</b>	<b>8%</b>

Fonte: Rapporto e-commerce ICE

# Italia: una questione di canale

- L'export italiano ha una connotazione ancora tradizionale (*offline*) spesso intermediata da importatori o distributori
- La quota di export online nei beni di consumo, cresciuta del 23%, vale 9,2 miliardi di euro a fine 2017

Export online nei beni di consumo



Fonte: Rapporto e-commerce ICE/PoliMI

- Nei beni di consumo l'export digitale è trainato dal settore moda, seguito dal food

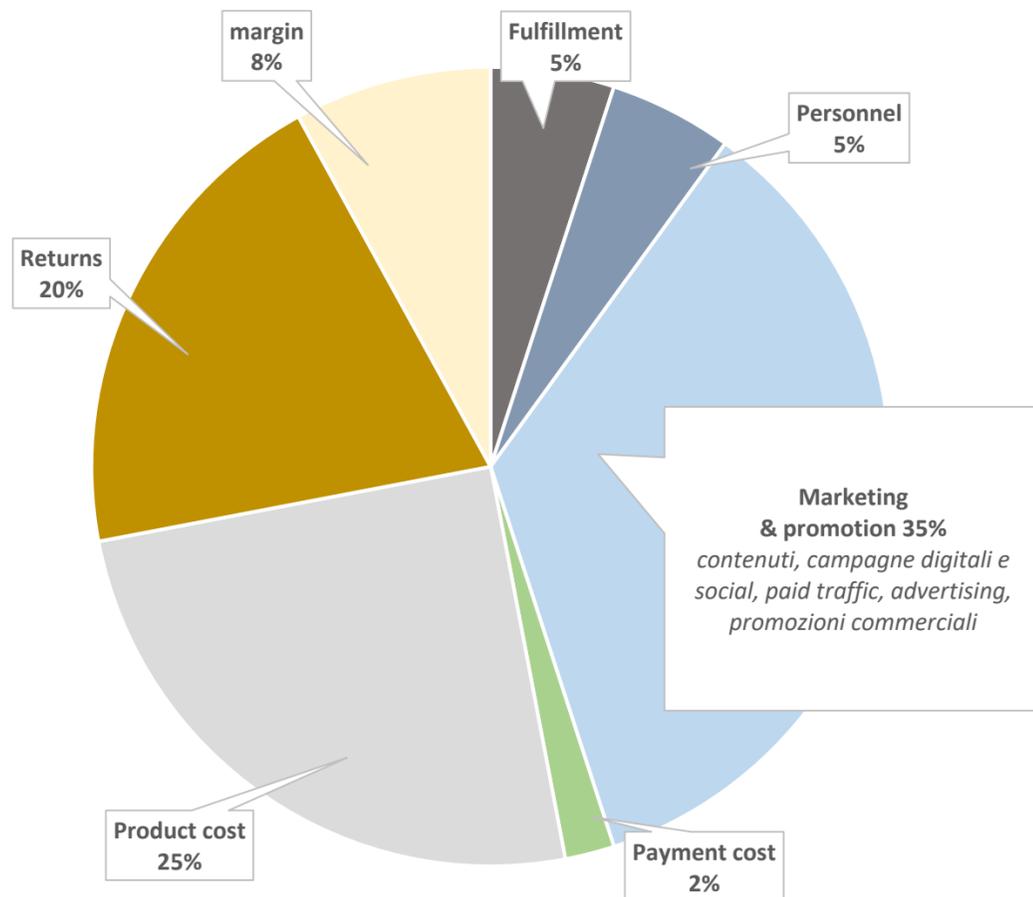
- La metà dell'export è gestito attraverso retailer online, seguono i marketplace (con vari modelli di business possibile)

# Italia: una questione di canale

- La quota di export online delle nostre PMI sul totale del commercio italiano pesa poco più della metà della media mondiale



**Peso delle componenti di un conto economico e-commerce**  
*% del GMV di un business a regime dopo 1,5 anni circa*



**b2c**



## modello marketplace (Alibaba, Amazon)

*l'azienda gestisce il proprio store in autonomia, con costi di avvio, spese annuali e fee sul transato in base alla piattaforma marketplace di riferimento*



## modello e-tailer (Yoox, COFCO)

*l'azienda consegna i prodotti all'e-tailer e collabora alla produzione degli asset digitali  
E-tailer gestisce tutta la filiera, il marketing, logistica e resi*



## retail diretto

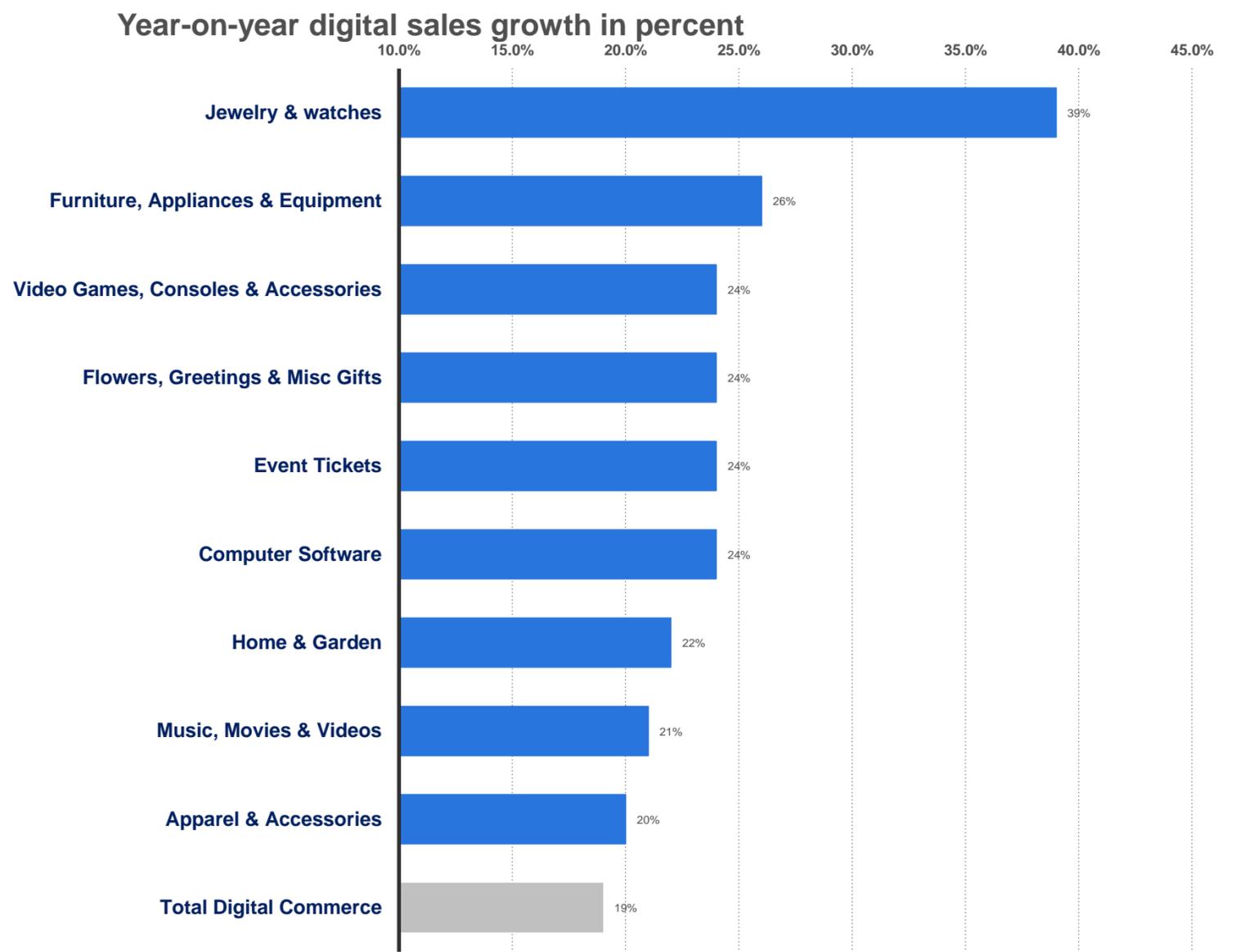
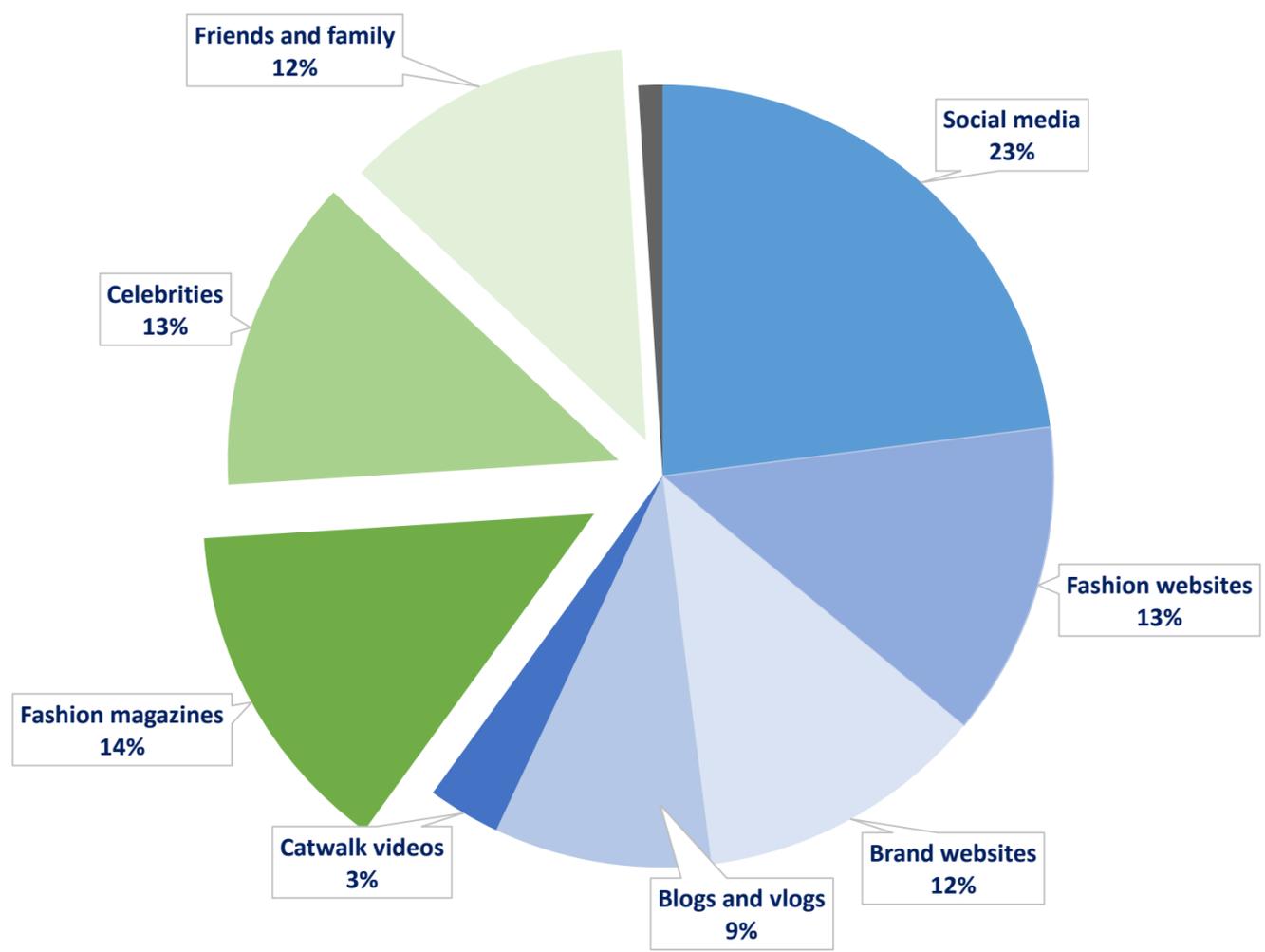
*l'azienda gestisce tutti gli aspetti sul sito proprietario in loco, con diversi livelli di outsourcing su logistica, payments, marketing e gestione del progetto*

## Omnichannel!

Percorso di scoperta del prodotto tra i millennial 18-34 anni: offline (verde) ed online (blu) si incrociano. I touchpoint sono moltissimi!

## Focus categorie

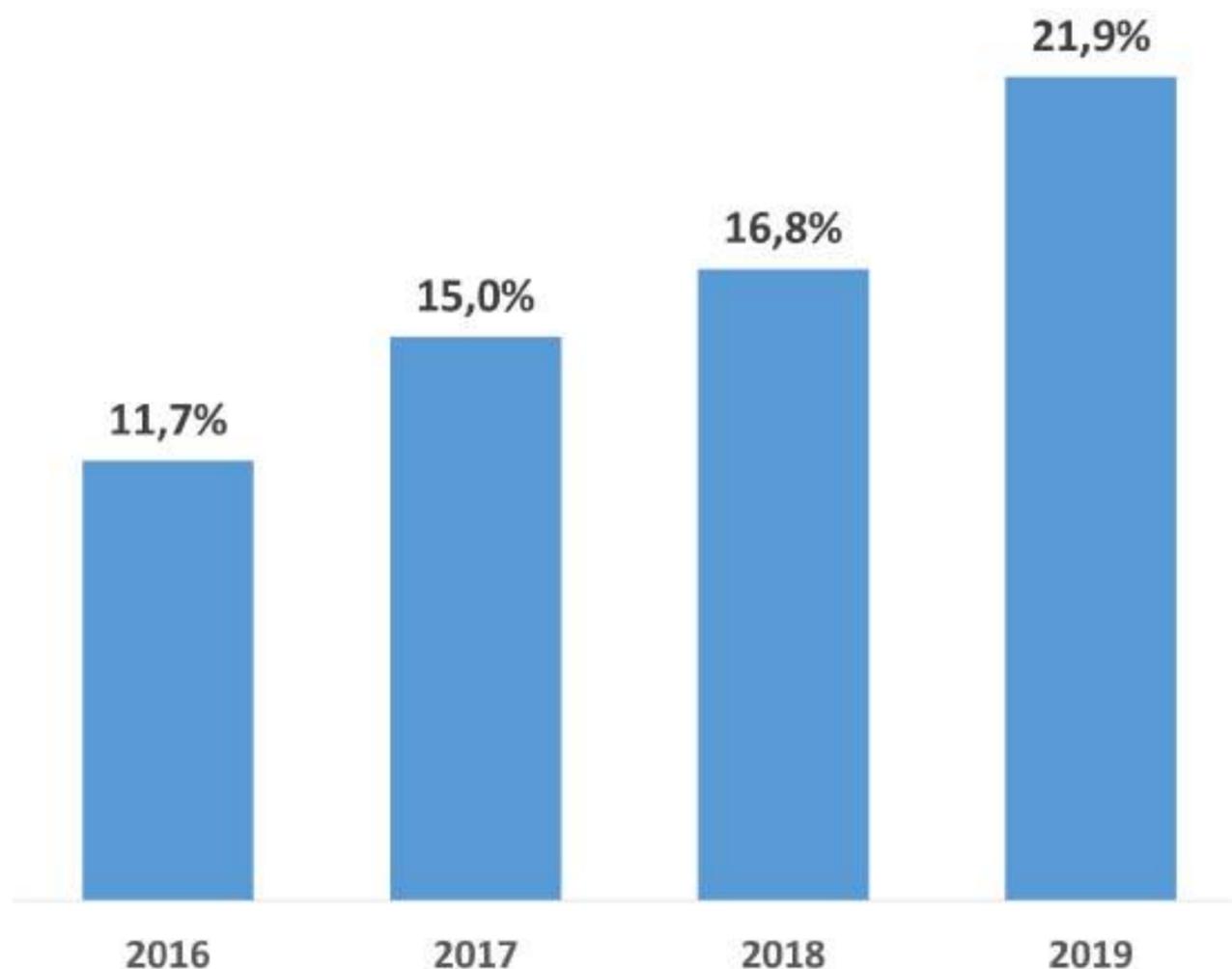
Alcune categorie hanno registrato dati molto interessanti...



# ICE: STRATEGIA PROMOZIONALE MULTICANALE

## More and more digital

Quota % linee GDO – e-commerce  
Piano Promozionale ICE



Fonte: ICE Coord. Promozione – Cabina di Regia 2017 + tool 2019

## Quadro degli accordi retail

### Accordi retail

*achievements del piano straordinario*

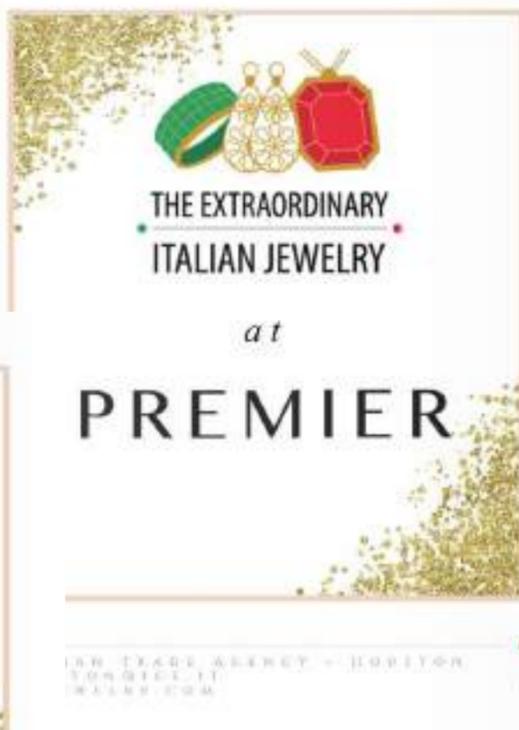
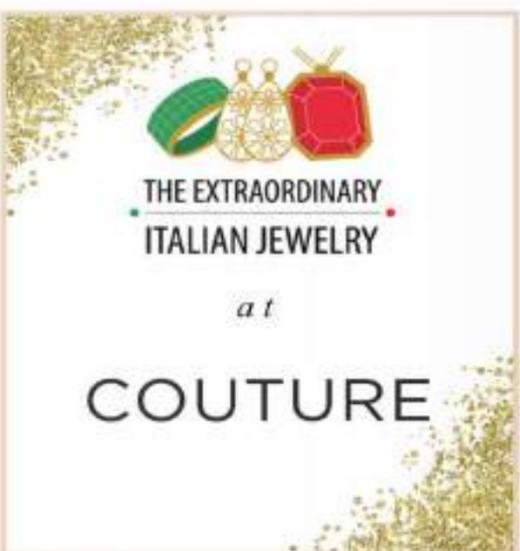
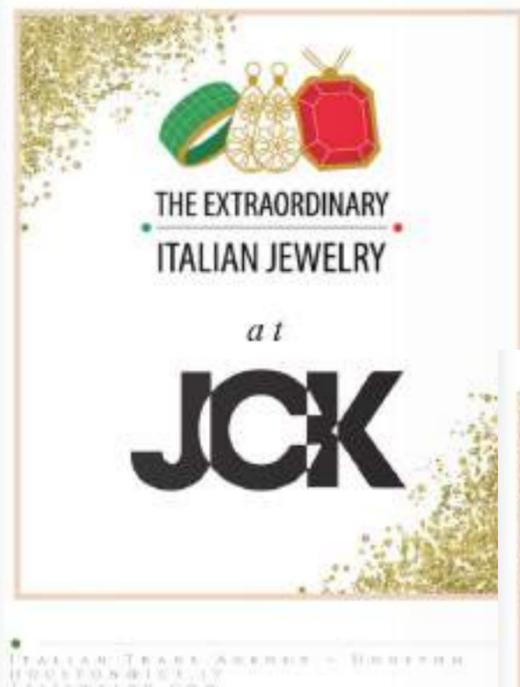
86		Accordi
13.834		Punti vendita
6.810		Imprese
1.485		Nuovi fornitori
€ 465 mln		Acquisti aggiuntivi
15x		Moltiplicatore investimento pubblico*
Paesi GDO		USA – Canada – Giappone – UK+7** - Sudamerica

\*15 euro di vendite aggiuntive wholesale per ogni euro pubblico investito

\*\*Harvey Nichols basato a Londra opera anche in altri 7 paesi Hong Kong, Turchia, Kuwait, EAU, Arabia Saudita, Azerbaijan

Fonte: ICE Coord. Promozione gennaio 2019

# JEWELRY WEEK LAS VEGAS 2018/2019



Beneficiarie tutte le aziende Italiane espositrici presso JCK, Luxury, Couture e, nel 2019, Premier.

Azioni di comunicazione totalmente digital e d'impronta innovativa.

Tra gli strumenti di marketing digitale: banner pubblicitari su sito e nelle newsletter, sponsor sulla APP per la Categoria di prodotto "jewelry", E-Blast e Media Alert E-Mail mirati ai rivenditori, post sui blog, hashtag sui post sui social media con designer italiani.

Per l'occasione sono ingaggiate blogger e influencer tra le più seguite del settore, a copertura dell'evento prima e durante la fiera con successivo follow up.

Claim dell'iniziativa: "Discover The Extraordinary Italian Jewelry in Las Vegas".

[www.teijewelry.com](http://www.teijewelry.com)

DISCOVER  IN LAS VEGAS  
THE EXTRAORDINARY ITALIAN JEWELRY 2018  
**JCK** COUTURE  
BLOGGERS AND INFLUENCERS COLLABORATION



TRACEY ELLISON  
@THEDIAMONDSGIRL:  
17K FACEBOOK  
500K INSTAGRAM



BEBE BAKHSHI  
@THEDIAMONDSGIRL:  
29K FACEBOOK  
380K INSTAGRAM



BECKY STONE  
@DIAMONDSINTHELIBRARY:  
13K FACEBOOK  
95K INSTAGRAM

# Piano speciale USA Accordi GDO - Gioielleria



THE EXTRAORDINARY  
ITALIAN JEWELRY

## Piano Straordinario Made in Italy negli USA Gioielleria – in collaborazione con Federorafi 2015-2019

Ufficio ICE – ITA di Houston, responsabile del settore Gioielleria per il mercato americano  
[Houston@ice.it](mailto:Houston@ice.it) +1 (281) 888 4288

Direttore Dr.ssa Antonietta Baccanari  
Trade Analyst di settore Dr.ssa Alessia Mather

# ICE: approccio omnichannel



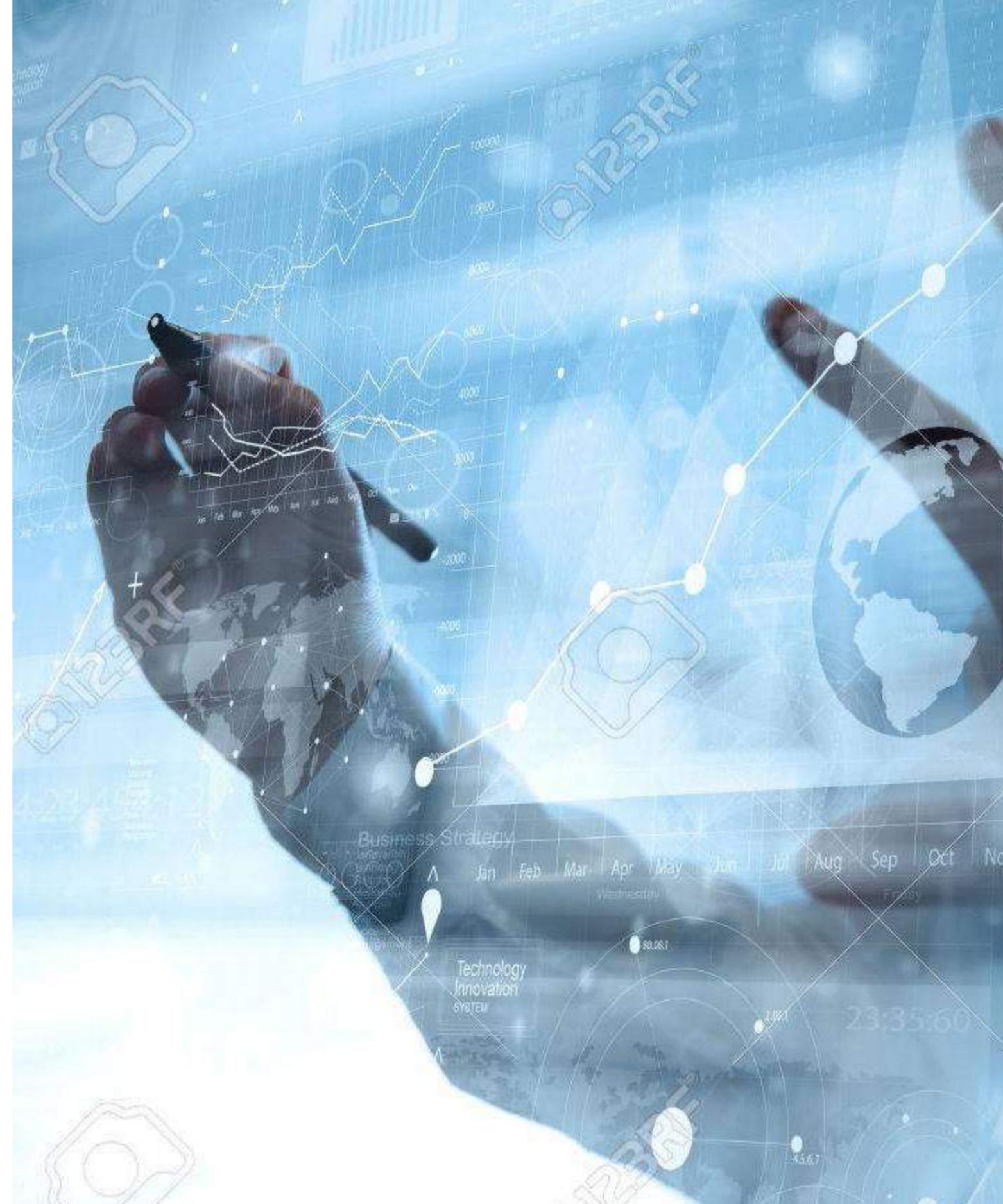
## **Dupliche obiettivo:**

- **agevolare ed incentivare l'accesso delle aziende italiane ai canali distributivi online**
- **generare traffico assicurando visibilità ed engagement tra i consumatori**



## **Tre pilastri:**

- 1. accordi con i maggiori marketplace globali per generare traffico sui negozi virtuali italiani presenti sulle piattaforme. (Hello Ita-Alibaba)**
- 2. accordi con i principali retailer digitali dei settori più importanti dell'export Made in Italy (Yoox, Ocado.com)**
- 3. accordi con i retailer tradizionali e GDO**



# Amazon-ICE

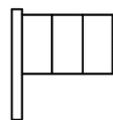
## Il progetto in pillole



Un piano di *marketing boost* all'interno della sezione Made in Italy sul marketplace Amazon in **USA, UK, Germania, Francia, Spagna**



**Sostegno all'export digitale italiano** attraverso la promozione di prodotti Made in Italy sul principale marketplace occidentale



**Vetrina Made in Italy** dedicata ai prodotti e alle aziende italiane



# Obiettivi

- Aumentare il numero delle aziende italiane che esportano attraverso il marketplace Amazon:
  - + 600 nuove aziende
  - di cui almeno 350 *zero export companies*
- Generare un **boost di traffico** supportato dalle campagne di advertising digitale finanziate dall'ICE per affrontare la sfida della visibilità. Per vincere uno dei principali ostacoli al successo dell'e-commerce di successo



# Visibilità e traffico



Le aziende beneficiano per 18 mesi di un flusso aggiuntivo di traffico



Campagne di advertising digitale mirate e finanziate dall'ICE generano visibilità e stimolano le vendite



# I mercati target



REGNO UNITO



FRANCIA



SPAGNA



GERMANIA



STATI UNITI  
D'AMERICA



# Perché partecipare?



**Attivare** uno store online ed entrare in un progetto di marketing per l'export *made in Italy*



**Aumentare** il numero di visitatori al proprio e-store Amazon grazie ad un investimento trasversale ICE sui mercati esteri target



**Accedere** ai mercati target attraverso campagne di marketing mirate



**Offrire** ai clienti una nuova esperienza di acquisto attraverso una vetrina che promuove il Made in Italy

## Vuoi saperne di più?

 **Vieni ad incontrarci nei workshop ICE-AMAZON sul territorio.**

**Entra in contatto con il team e-commerce ICE: un centro di esperienza pronto ad assistere le imprese italiane**

 [www.ice.it/it/amazon](http://www.ice.it/it/amazon)



# Come partecipare?

Vai al modulo di adesione nella pagina

 [www.ice.it/it/amazon](http://www.ice.it/it/amazon)

È necessario fornire informazioni relative alla propria attività, essenziali al coinvolgimento nelle campagne previste dal progetto.

Ulteriori informazioni su come partecipare, requisiti e altri dettagli sono nella **circolare informativa** disponibili alla pagina

 [www.ice.it/it/amazon](http://www.ice.it/it/amazon)



# Vantaggi

-  **ICE e Amazon incontrano le aziende durante workshop congiunti: orientamento, informazione e formazione**
-  **Accesso ad un piano marketing progettato per affrontare la sfida della visibilità e del posizionamento all'interno del marketplace**
-  **Sviluppo dell'export attraverso il canale online**
- 

**Incontri diretti sul territorio con le aziende**



# Formazione ed accompagnamento



**Accompagnamento delle aziende lungo il percorso di digitalizzazione attraverso strumenti di formazione online**  
(webinar, guide operative e supporto)



**Servizi gratuiti ed innovativi fruibili online**  
(Export Tips)



[www.expotraining.ice.it/](http://www.expotraining.ice.it/)



**Nucleo di personale dedicato esclusivamente alla realizzazione di iniziative formative con focus sul digitale**



**2018:**

- + azioni
- + imprese
- + partecipanti

**Trend positivo - customer satisfaction**



**Guide online su come operare al meglio nell'e-commerce**



**Canale di contatto per domande, dubbi, assistenza**



# ICE-Agenzia: formazione

## **Corso E-Commerce Online**

<https://www.ice.it/it/settori/gdo-e-ecommerce/ecommerce>

## **E-pills e-commerce**

<https://www.ice.it/it/e-pills-e-commerce-corso-online-sullexport-digitale>

## **Guide Digital Export settoriali**

## **Corsi di innovazione digitale**

<http://www.expotraining.ice.it/it/attivita-e-servizi/corsi/tematiche/digital.html/>

## **Tavolo E-Commerce** (dedicato)

<http://www.roadshow.ice.it/>

# www.roadshow.ice.it/it/home



Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale  
Ministero dello Sviluppo Economico

sace simest gruppo cdp

ITCA ITALIAN TRADE AGENCY  
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

CONFINDUSTRIA UNIONCAMERE RETE IMPRESE ITALIA Alleanza delle Cooperative Italiane CONFERENZA DELLE REGIONI E DELLE PROVINCE AUTONOME

## Roadshow per l'internazionalizzazione ITALIA PER LE IMPRESE con le PMI verso i mercati esteri

Home Eventi in programma Eventi anni precedenti Documenti Rimanete in contatto Contatti

### Presentazione

*Italia per le Imprese, con le PMI verso i mercati esteri.*

Uno slogan per comunicare alle nostre aziende il Roadshow per l'internazionalizzazione delle imprese, un'iniziativa che vede per la prima volta insieme tutti i soggetti - pubblici e privati - del Sistema Italia, impegnati in un'azione congiunta di medio termine su tutto il territorio nazionale.

Pianificato dalla Cabina di regia per l'Italia internazionale, il Roadshow per l'internazionalizzazione delle imprese è patrocinato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale ed è promosso e sostenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico. Oltre all'ICE-Agenzia, a SACE e a SIMEST, l'iniziativa si avvale dell'intervento di Confindustria, Unioncamere, Rete Imprese Italia e Alleanze delle Cooperative Italiane. Alcune tappe del Roadshow vedranno, inoltre, la partecipazione di altri organismi che operano a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese.

A seguito delle numerose tappe effettuate dal 2014 ad oggi, sono in programma per il 2018 ancora altri appuntamenti su tutto il territorio italiano.

Obiettivo dell'iniziativa è affiancare le aziende sui temi dell'internazionalizzazione, per sostenere quelle realtà che intendono aprirsi ai mercati esteri per individuare nuove opportunità di business.

Ciascun evento si aprirà con una sessione plenaria, che vedrà l'intervento di esperti nel settore dell'internazionalizzazione, che illustreranno opportunità e strumenti per accedere ai mercati esteri. Le imprese, in base a un calendario prestabilito, potranno poi incontrare, nel corso della giornata, gli specialisti di settore per la messa a punto di piani di internazionalizzazione.



Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale  
Ministero dello Sviluppo Economico

sace simest gruppo cdp

ITCA ITALIAN TRADE AGENCY  
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

CONFINDUSTRIA UNIONCAMERE RETE IMPRESE ITALIA Alleanza delle Cooperative Italiane CONFERENZA DELLE REGIONI E DELLE PROVINCE AUTONOME

## Roadshow per l'internazionalizzazione ITALIA PER LE IMPRESE con le PMI verso i mercati esteri

Home Eventi in programma Eventi anni precedenti Documenti Rimanete in contatto Contatti

### Eventi

#### I prossimi eventi

- Latina - mercoledì 3 luglio 2019
- Napoli - martedì 1 ottobre 2019
- Campobasso - mercoledì 23 ottobre 2019
- La Spezia - mercoledì 6 novembre 2019
- Vicenza - mercoledì 4 dicembre 2019

#### Eventi realizzati

- Modena - 29/05/2019



Ministero dello Sviluppo Economico Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

ITCA ITALIAN TRADE AGENCY ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Agenzia ICE Italian Trade & Investment Agency

Sala Stampa

IT EN

CHI SIAMO MERCATI SETTORI SERVIZI EVENTI AREA CLIENTI

Home > Settori > Sistema moda e persona > Gioielleria

## Gioielleria



## THE EXTRAORDINARY ITALIAN JEWELRY

### Descrizione Settore

Il settore orafa argentiero gioielliero italiano è uno dei comparti manifatturieri di punta del Made in Italy, nonché tra i più export-oriented, con una propensione pari ad oltre l'85% del fatturato.

A fronte dei cambiamenti nella situazione economica interna e internazionale degli ultimi anni, del rallentamento dei consumi e dei cambiamenti negli acquisti, i fattori che hanno contribuito alla tenuta del settore in Italia sono gli stessi che continuano a rappresentare un'opportunità per le ditte nazionali: l'abilità degli artigiani, l'accuratezza della lavorazione, l'originalità del manufatto che personalizza l'estetica senza snaturarne gli elementi formali, le proporzioni, i cromatismi che appartengono al gusto dominante; e ancora, lo stile, la qualità, la tecnica.

Le imprese italiane innovano continuamente la gamma dei loro prodotti, privilegiando i segmenti di produzione a più alto valore aggiunto e con un forte contenuto creativo e di moda, e spingendo verso un continuo aggiornamento tecnologico. Contribuiscono così a determinare l'identità del progetto/prodotto "di Marca Italia", declinata settorialmente nella strategia promozionale di sistema attraverso il logo 'The Extraordinary Italian Jewelry'.

La storica organizzazione in distretti, o in poli di produzione, consente di superare il limite rappresentato dalla piccola dimensione nel momento in cui le aziende si proiettano sui mercati esteri, rappresentando un punto di forza per le piccole imprese.

La promozione del settore attuata dall'ICE si articola in un insieme di iniziative promozionali di natura diversa che punta alla diversificazione dei mercati di sbocco, elaborate allo scopo di rispondere alle diverse esigenze delle imprese italiane. L'obiettivo è quello di offrire uno strumento sistematico e unitario a sostegno delle realtà profondamente diversificate che compongono l'oreficeria nel nostro Paese.



*Ministero dello Sviluppo Economico*

---

**Entra in contatto con il nostro **team e-commerce**, un nucleo di expertise a fianco della tua impresa!**

[amazon@ice.it](mailto:amazon@ice.it)

[www.ice.it/it/amazon](http://www.ice.it/it/amazon)