

Unione Industriali  
NapoliINFORMAZIONE AZIENDALE A CURA DI **UNIONE INDUSTRIALI NAPOLI**Per info: [relazesterne@unindustria.na.it](mailto:relazesterne@unindustria.na.it)**Martedì 26 luglio a Palazzo Partanna Seminario di Formazione Tecnica gratuita per le imprese**

# Mercato Moda Usa, Istruzioni per l'Uso

Un Seminario di Formazione Tecnica gratuita rivolto alle imprese produttrici e commerciali del Sistema Moda interessate al Mercato Usa. L'iniziativa è in programma all'Unione Industriali Napoli (Palazzo Partanna, piazza dei Martiri 58) martedì 26 luglio dalle 9,30 alle 17.30, ed è organizzata, con la collaborazione dell'Unione, da Confindustria, Ice Agenzia, Sistema Moda Italia, Assocalzaturifici e Aimpes. Il seminario è la prima tappa italiana di un *roadshow* nazionale che prevede Napoli come unico appuntamento meridionale (un altro momento formativo è previsto il 28 luglio a Milano). Saranno approfonditi gli aspetti operativi legati alla promozione ed alla vendita dei prodotti sul mercato Usa, con un indirizzo specifico per i profili professionali dei Responsabili Marketing, Business Development Managers ed Export Managers.

Ad aprire i lavori sarà il Vice Presidente per le Relazioni Industriali Europa e Internazionalizzazione di **Unione Industriali Napoli**, **Antimo Caputo**. Seguiranno gli interventi di docenti esperti del mercato americano.

Le aziende interessate a partecipare dovranno registrarsi entro lunedì 25 luglio all'indirizzo [USA-2016confindustria.it](mailto:USA-2016confindustria.it), dandone comunicazione al Servizio di Internazionalizzazione ([internazionalizzazione@unindustria.na.it](mailto:internazionalizzazione@unindustria.na.it)).

Il Seminario rientra nel quadro delle attività previste dal Piano Speciale Usa di Ice Agenzia. In tal senso Confindustria collabora con le Associazioni di Categoria delle merceologie coinvolte (Aimpes, Anfao, Assocalzaturifici, Cosmetica Italia, Confindustria Federorafi e Sistema Moda Italia) all'organizzazione di iniziative promozionali di prodotti italiani con buyer americani.

Tra settembre e novembre 2016 gli operatori Usa del settore moda, in particolare della Gdo Saks Fifth Avenue (Sfa), saranno in Italia per selezionare nuovi potenziali fornitori per i comparti abbiglia-

mento, calzature, pelletteria, occhialeria, cosmetica e gioielleria.

Per accedere alla preselezione, le aziende interessate possono compilare sempre entro il 25 luglio il modulo presente nel sito [www.unindustria.na.it](http://www.unindustria.na.it) Servizio internazionalizzazione, alla voce "Ultime news ed eventi", comunicandolo al Servizio stesso tramite indirizzo mail su indicato. I buyers incontreranno le aziende preselezionate a Milano secondo il seguente calendario:

- Moda Donna, Ready-to-Wear e Cosmetica - 20 settembre 2016
- Calzature, Accessori, Gioielleria e Occhialeria - 29 settembre 2016
- Moda Uomo - Novembre 2016 (data da definire)

\*\*\*

Di seguito il programma del Seminario del 26 luglio.

#### Apertura dei lavori

**Antimo Caputo**, Vice Presidente Relazioni Industriali, Europa e Internazionalizzazione, **Unione Industriali Napoli**.

#### La progettazione dell'engagement journey

(come cambiano le regole con il digitale, le nuove logiche di selezione, l'approccio che parte dal processo di acquisto del cliente, dall'analisi delle esigenze alla declinazione dell'offerta, il posizionamento del prodotto e la creazione di valore per il cliente, lo storytelling, casi e video)

**Giulio Finzi**, Segretario Generale Consorzio Netcomm

#### Canali di distribuzione e sistema distributivo americano

(quali sono e come differiscono nella gestione dei fornitori, nei termini di pagamento, nella scontistica, nella gestione resi, nella logistica, ecc.).

**Vincenzo Carnevali**, Esperto Marketing

#### Fattori chiave per vendere negli Stati Uniti

(qualità prodotto, definizione campionario, costruzione listino prezzi, predisposizione line sheet, etichettatura, presentazione articoli, tempistiche, fatturazione elettronica, sito web, ecc.).

#### Q&A

*Prove dimostrative e simulazioni* (etichettatura, line sheet, listino prezzi in Us\$ landed, fatturazione elettronica tramite il sistema Edi-Electronic Data Interchange).

*Il mercato della moda negli Stati Uniti e le attività Ice nel settore* (dimensioni, tendenze, strategie e previsioni, con focus sui comparti di interesse ed evidenza di dazi e requisiti).

**Maurizio Forte**, Direttore Ufficio Ice New York e Coordinatore Rete Uffici Ice-Usa

#### Testimonianze Aziendali e Best Practice

(esempi virtuosi di doing business negli Usa di una Pmi italiana del settore moda, come trattare con gli operatori americani, cosa aspettarsi e come farsi trovare preparati, differenze rispetto al mercato italiano o europeo, contoterzismo, ecc.).

**Marco Marin**, Manager ed Esperto del Settore Calzature e Pelletteria

**Enrico Mambelli**, Manager ed Esperto del Settore Moda

**Michela Piva**, Manager ed Esperta in produzioni conto terzi per il mercato americano

#### Incontri individuali tra le aziende e i relatori/esperti (solo su richiesta)

Per una prima consulenza mirata e orientamento al marketing.



