

Come vendere in Giappone: Alla Camera di Commercio di Rieti giornata di formazione rivolta alle imprese dell'Oil, Wine&Spirits, Food&Beverage e Tourism

12 maggio 2014

I trend settoriali, le abitudini d'acquisto e di consumo, i canali distribuiti, saranno questi i temi al centro della giornata di formazione che si svolgerà lunedì 12 maggio, nella Sala Giunta della Camera di Commercio di Rieti, dalle 9 alle 12.

L'incontro è organizzato nell'ambito del progetto SIAFT ed è rivolto a tutte le imprese del territorio dei settori Oil, Wine&Spirits, Food&Beverage e Tourism.

"L'internazionalizzazione – dice Vincenzo Regnini, presidente della Camera di Commercio di Rieti – rappresenta un vero e proprio serbatoio di nuove opportunità per molte delle nostre aziende che, in questo momento, trovano difficoltà a vendere tutta la loro produzione".

Durante l'incontro verranno illustrate le articolazioni dei mercati distributivi del Giappone, le quote di mercato, i prezzi medi di vendita, le prassi, le consuetudini, i regimi e le regole nelle procedure di importazione/ingresso merci nei confini nazionali.

I rapporti Italia-Giappone sono ottimi. Dagli inizi degli anni novanta si parlò in Giappone di Italia-boom dovuto all'apprezzamento del popolo giapponese per la cultura e le tradizioni del nostro Paese e poi si è aggiunto l'apprezzamento per i nostri prodotti "Made in Italy". L'Italia vende al Giappone prodotti principalmente trasformati. Ottima la performance del comparto alimentare: vino, birra, formaggio, salumi, salse di pomodoro, prosciutto crudo e olio.

La partecipazione agli incontri è gratuita ed è aperta sia alle aziende aderenti a Siaft che non.

Per informazioni è possibile contattare l'Azienda Speciale "Centro Italia Rieti " della Camera di Commercio di Rieti al numero 0746.201364 oppure scrivendo a azienda.rieti@ri.camcom.it.