



Presentazione Servizi di Consulenza per il mercato dell'unione doganale EURASIATICA

XXXXXXXX



SOMMARIO

1. Presentazione	3
2. Scopo del presente documento	3
3. Descrizione del progetto	3
4. Servizi proposti	4
a) Checkup aziendale	4
b) Studio del Mercato doganale Import\Export	4
c) Analisi dei risultati	5
d) Risorse in loco: l'Export & il Commercial Manager	5
e) Accreditamenti\Qualifiche	6
f) Tender	6
g) Rappresentanze\Distributori	7
h) Uffici Locali	7
i) Magazzini	7
j) Certificazioni\Autorizzazioni	7
k) Gestione Spedizioni & Pratiche doganali	8
5. Analisi dell'investimento	9
i. Investimenti espliciti	9
ii. Investimenti impliciti	10
6. Servizi Opzionali	10
l) Servizio di costruzione e pubblicazione sito internet (dominio .RU)	10
m) Servizio di traduzione semplice ed asseverata (Apostilla)	11
n) Servizio di Newsletter	11
7. Conclusioni	12
8. Allegati	13



1. Presentazione

Spesso le aziende si attivano nella ricerca commerciale di potenziali clienti o nell'invio di proposte commerciali nel territorio dell'Unione doganale Euroasiatica (EAC) senza avere alcuna conoscenza di base, ovvero di quelli che sono i requisiti minimi commerciali per affrontare le dinamiche di un mercato complesso (e per certi versi diverso), soprattutto, nelle regolamentazioni tecnico\giuridiche.

Adempimenti normativi quali le certificazioni, dazi doganali talvolta protezionistici o anti-dumping, costi di logistica e sdoganamento superiori a quanto preventivato e non ultimi, settori di mercato ormai saturi, rappresentano solo alcuni dei molteplici problemi che un'azienda italiana o comunque comunitaria, può trovarsi ad affrontare come ostacolo al proprio sviluppo commerciale.

La poca conoscenza (talvolta pressoché nulla) del mercato, compromette soventemente il buon esito delle trattative. Il tutto si traduce in costi per le aziende che hanno impegnato tempo, risorse e dunque denaro, in trattative che hanno creato magari, delle false aspettative basate su informazioni "raffazzonate" qua e là da amici e/o da persone, o come spessissimo capita, per sentito dire!

La nostra proposta si basa sull'esperienza diretta del nostro staff sul mercato, sulla conoscenza delle normative vigenti, sui contatti commerciali stabiliti e solidi e sulle risorse informative acquisite nel tempo.

2. Scopo del presente documento

Lo scopo di questo documento è quello di presentare la nostra proposta di approccio ai mercati EAC, descrivendone l'algoritmo principale suddiviso in "FASI" e dettagliandone i passi da intraprendere.

3. Descrizione del progetto

Il progetto si basa su un piano di azione pratico, studiato e concordato preventivamente con la SOCIETA' stessa, personalizzandolo in base ai risultati di un preventivo "Checkup aziendale" e di una successiva analisi Doganale del Mercato.



Scopo del Progetto è quello di ottenere l'inserimento dei vostri prodotti e della vostra società nei mercati dell'Unione Doganale Euroasiatica (EAC)

L'algoritmo del progetto inizia attraverso una raccolta di informazioni commerciali e successiva elaborazione congiunta, al fine di valutare le potenzialità dei prodotti nel mercato EAC, e termina con lo sviluppo ed il mantenimento della rete di nuovi clienti acquisiti.

4. Servizi proposti

“FASE 1”

a) **Checkup aziendale**

Il primo incontro è necessario per coinvolgere il vostro staff e per verificare i prerequisiti necessari ad iniziare la cooperazione. Si analizzeranno:

- Predisposizione Team aziendale
- Budget allocato
- Documentazione:
 - Marketing
 - Commerciale
 - Tecnica
 - Certificazioni
 -

b) **Studio del Mercato doganale Import\Export**

L'analisi di mercato verrà eseguita sulla base dei pluriennali contatti svolti e mantenuti all'interno de:

- Camera di commercio di Mosca
- Camera di Commercio Italo-Russa
- Uffici doganali

L'analisi può essere “Express” o “Approfondita” ed il periodo di raccolta dati può essere di tre tipologie: 6, 12 o 24 mesi.



c) **Analisi dei risultati**

Verrà prodotto un rapporto composto da analisi economico-statistiche derivante dai dati strutturali di flusso delle merci attraverso le dogane interpellate. Il documento conterrà, nel caso di analisi “Approfondita”, elenchi di:

- Società esportatrici
- Società intermediarie
- Società importatrici
- Società “End-User”
- Valori di fatturati
- Grafici di Import & Export

“FASE 2”

d) **Risorse in loco: l’Export & il Commercial Manager**

Basandosi sulle analisi dei dati raccolti, potrete ricevere supporto da O-VERALL Group, attraverso l’affiancamento manageriale di una risorsa dedicata, in loco, a servizio dell’azienda, coordinata e supportata dalla nostra struttura, in grado di darvi un immediato apporto di competenze e operatività a costi e obiettivi predefiniti.

Le nostre risorse manageriali sono:

Russia (O-Verall RU Srl):

Nome	Carica aziendale
Sevastyanova Elena	Fondatore
Nikishin Ivan	Direttore
Rozhnov Igor	Sales Manager

Italia (O-Verall International Srl):

Nome	Carica aziendale
Vernassa Alessandro	Fondatore
Shulgina Olga	Account Manager
Balzanelli Aldo	Contact Manager
a.balzanelli@o-verall.com	



O-VERALL Group in cooperazione con voi, si adopererà per:

- Creare e mantenere i contatti locali e svilupparne il business futuro.
- Cercare e costruire nuovi contatti e nuove opportunità nel settore pertinente la vostra attività (incontri commerciali B2B)
- Analizzare le richieste di offerta al fine di potere valutarne assieme la percentuale di riuscita\di vincita.
- Fare ricevere le richieste di offerta da parte delle unità operative legate alle Qualifiche\Iscrizioni acquisite.

e) Accreditazioni\Qualifiche

La maggior parte delle aziende leader, richiedono l'accreditamento alle loro vendor list prima che si possano ricevere richieste di offerta dirette o tramite TENDER. Verrete accompagnati ed assistiti nel processo di qualifica partendo dalla fornitura e traduzione della modulistica necessaria, fino alla consegna dei vostri documenti al cliente.

f) Tender

L'iscrizione alle principali "Piattaforme Elettroniche dei Tender" (Electronic Trading Platform - di seguito abbreviate ETP), vi renderà capaci di ricevere tutte le richieste emanate dalle principali società "End-User", partecipando a gare di fornitura su scala nazionale.

Potrete usufruire del nostro staff che potrà "filtrare" tutte le richieste in arrivo, sulla base di parametri concordati.



“FASE 3”

g) Rappresentanze\Distributori

L'averne contratti di Rappresentanza\Distribuzione è una esigenza del mercato EAC e delle nuove legislazioni con precise disposizioni in materia di Import\export. Offriamo il servizio di Rappresentanza\Distribuzione con l'ausilio di personale qualificato, uffici & magazzini.

h) Uffici Locali

L'averne delle persone che parlino la lingua locale aiuta a mantenere contatti costanti con i clienti ma avere un “punto di appoggio” con una linea telefonica\fax dedicata, significa dimostrare la vostra presenza, la rintracciabilità e la serietà nell'impegno di essere disponibile per il cliente.

Abbiamo uffici disponibili di varie metrature che possono essere affittati anche per brevi periodi, ove stabilire la vostra “unità locale” con servizi Internet, Telefono e fax.

i) Magazzini

L'esigenza dei magazzini locali nasce dalla volontà dei clienti di avere un continuo e pronto ricambio dei materiali necessari in caso di emergenza e di garanzia di continuità di approvvigionamento.

A Volgograd abbiamo magazzini coibentati ed aree scoperte di varia metratura per ogni tipo di esigenza proponendoli a tariffe vantaggiose.

j) Certificazioni\Autorizzazioni

L'Unione doganale Euroasiatica con la nuova certificazione EURASEC in vigore dal 15 Marzo 2015, ha cambiato le regole generali del mercato e della commercializzazione. Si rende necessaria questa nuova certificazione per l'importazione dei prodotti in Russia. Non si parla più di esportazione ma di



IMPORTAZIONE: questa nuova direttiva obbliga le aziende extra EAC ad avere un certificato\dichiarazione EAC ed un Applicant (Richiedente).

- Certificazioni: La O-VERALL Group ha contratti stipulati con enti certificativi Russi accreditati dal governo, allo scopo di assistervi nell'ottenere la necessaria Certificazione per l'importazione. I nostri partner certificativi sono tutti accreditati dal governo e con i quali abbiamo stabilito rapporti lavorativi seri, professionali e con tempi di risposte veloci.
- Applicant: Come da legislazione dell'unione doganale EURASEC l'Applicant è la figura che richiede all'ente certificativo le certificazioni\dichiarazioni necessarie, acquisendo la responsabilità civile e penale per nome e per conto della vostra Società sul territorio dell'unione doganale (EAC) per tutti i prodotti importati. Garantirà la conformità del vostro prodotto con i requisiti del regolamento tecnico e la responsabilità di non conformità di tali prodotti ai requisiti delle regolamentazioni tecniche e delle norme nazionali. Voi potrete affidare tali responsabilità alla nostra O-VERALL RU con sede a Volgograd: avrete la garanzia di riservatezza delle informazioni commerciali e di un partner a vostro servizio.

k) Gestione Spedizioni & Pratiche doganali

E' riconosciuto che la maggior parte dei "costi indiretti", siano da attribuirsi proprio ai dazi ed alle spese doganali.

Potrete affidare il ciclo completo dei servizi di Logistica ai nostri spedizionieri e Broker doganali di consolidata professionalità, per ciascuna fornitura: la O-VERALL RU è accreditata dalle autorità doganali dell'unione EAC.



5. Analisi dell'investimento

L'analisi dell'investimento è la parte più delicata di un progetto che vuole partire. Tale analisi viene fatta in modo preciso ed asettico.

La seguente analisi è suddivisa in due parti: INVESTIMENTI espliciti ed impliciti.

I vostri investimenti saranno in parte espliciti ed in parte impliciti.

i. Investimenti espliciti

- **Analisi di mercato**: la raccolta, l'interpretazione e la stesura della relazione sull'analisi di Mercato è un investimento che la SOCIETA' dovrà sostenere seguendo un tariffario concordato. Investire in una analisi "EXPRESS" significa indagare il mercato su uno o 3 codici doganali di prodotti equivalenti e ricoprente un periodo temporale di 3 mesi di dati doganali; l'analisi "DETTAGLIATA" analizza una fascia temporale di 12 o 24 mesi per ogni codice doganale.

Preventivi definitivi, vi verranno sottoposti su richiesta per causa della fluttuazione del cambio Euro\Rublo.

- **Servizi per "l'Export & il Commercial Manager"**: per questa tipologia di servizi (descritti nel relativo paragrafo "d") l'investimento richiesto sarà gestito riconoscendo una tariffa mensile regolata da "Contratto Internazionale di Consulenza", concordato e controfirmato dalle parti. La tariffa è calcolata per ogni mensilità (minimo 6 mesi) escluse eventuali spese sostenute per viaggi fuori sede: tali viaggi saranno decisi ed autorizzati preventivamente.

- **Servizi "Tender"**: la O-VERALL Group impiegherà risorse per l'elaborazione delle richieste ricevute: tali risorse sono madrelingua russa e con specializzazioni tecniche tali da "filtrare" ed inviarvi solo i tender mirati parametrizzati secondo le vostre scelte. L'investimento prevede l'iscrizione alle maggiori Tender LIST.

Il servizio di O-VERALL Group per l'elaborazione delle liste ricevute viene corrisposto con una quota calcolata con Euro\Lista\Mese. Per esperienza passata, possiamo affermare che normalmente si ricevono circa 30/40 tender da processare\mese.



ii. Investimenti impliciti

Il fornitore si troverà a sostenere i minimi seguenti investimenti interni:

- Investimenti dovuti al personale che dedicherà tempo alla raccolta del materiale documentale richiesto per i processi di Qualifica\Iscrizione. La documentazione necessaria dovrà essere necessariamente prodotta in lingua Russa e sovente, in molteplici copie (dipende dalla ETP),
- Investimenti dovuti alla preparazione e stampa di materiale divulgativo in genere, in lingua russa.
- Investimenti per incontrare i potenziali clienti all'estero.
- Eventuali partecipazioni a Fiere del settore.

6. Servizi Opzionali

Questo paragrafo nasce dall'esigenza di portare a conoscenza servizi che in passato hanno favorito l'approccio commerciale alle aziende che hanno voluto introdurre i propri prodotti nel mercato di realtà nazionali così denominate "difficili" come l'EAC.

Questi servizi "opzionali" hanno dimostrato nel tempo, essere una delle colonne portanti per l'espansione nei mercati locali. Di seguito ne riportiamo i capoversi, al fine di discuterne e approfondire assieme.

1) Servizio di costruzione e pubblicazione sito internet (dominio. RU)

Base essenziale per il mercato Russo è quello di avere visibilità dell'azienda e dei relativi prodotti su motori di ricerca globali. Internet sta prendendo sempre più piede e diviene uno dei migliori modi convenienti e veloci per farsi conoscere.

Possiamo tradurre e costruire il vostro sito internet su domini russi. L'investimento richiesto comprende un sito standard costruito con linguaggio Joomla o similari, compreso di diritti primo anno della registrazione alle authority, grafica e traduzioni del testo in Russo).



m) Servizio di traduzione semplice ed asseverata (Apostilla)

I nostri servizi non si limitano solo alla traduzione letterale dei documenti richiesti quali, brochure, schede tecniche, cataloghi, siti internet, documenti per le qualifiche\Iscrizioni nelle ETP o per altre necessità; forniamo anche servizio di “Traduzione Asseverata”. I costi saranno tutti preventivati.

n) Servizio di Newsletter

Essendo soci della Camera di Commercio Italo-Russa, possiamo tenervi informati sulle novità in termini:

- Commerciali & Normativi,
- Workshop tematici (Doganali, Legislazione, Tassazioni per le aziende Italiane che intendono ad aprirsi sul mercato),
- Fiere & Congressi del settore,
- Iniziative & Incontri atti all'internazionalizzazione aziendali.



7. Conclusioni

Il personale di O-VERALL Group vanta di un'esperienza ventennale nel settore SERVIZI del petrolchimico. Questa sua esperienza e capacità di connettere aziende a mercati emergenti, le ha donato la possibilità di aprire realtà aziendali all'estero. Ultima nata nel 2013 è la O-VERALL RU con sede a Volgograd (ex Stalingrado). Realtà emergente nel campo del trading di prodotti per il petrolchimico e promotrice di aziende Italiane sul mercato EAC.

I benefici immediati che la vostra società trarrà dalla collaborazione con la O-VERALL Group saranno:

1. Studio di mercato doganale veloce e mirato tramite i nostri rapporti diretti con le camere di commercio Italo-Russa (sedi di Milano e Mosca).
2. Personale qualificato di madrelingua russa e/o Italiani con padronanza della lingua russa sia in Russia che in Italia.
3. Competenza locale in materia di Legislazione.
4. Competenze Logistiche & Doganali.
5. Assistenza certificativa EAC (EurAseC)
6. Divenire "APPLICANT" secondo le nuove direttive EAC, per le società che non hanno nessun "appoggio" sul territorio Russia, Bielorussia e Kazakistan.

Affidarsi a noi vuole dire essere sicuri del risultato.

Lo scriviamo e lo dichiariamo:

Le opportunità che sviluppa il nostro gruppo assieme alla vostra apertura e disponibilità nel seguire in modo operativo e veloce l'algoritmo concordato comprendente gli investimenti consigliati, garantisce il risultato.

Questa presentazione è riservata solo alla società alla quale è indirizzata. Qualsiasi dato contenuto nella presente non è divulgabile in qualsiasi maniera e su qualunque supporto se non dopo consenso scritto della O-VERALL International S.r.l.



8. Allegati

- a) Esempio indagine Doganale “Express”
- b) Esempio indagine Doganale “Approfondita”
- c) Presentazione Iter Certificativo EurAseC & “Applicant”
- d) FAC-SIMILE contratto di consulenza
- e) Fac-simile Lettera di Autorizzazione “Authorization Letter”

CONFIDENZIALE