

BONUS EXPORT DIGITALE INVITALIA – BUY2 SELL

Cos'è

Il **Bonus per l'Export Digitale** è un contributo a fondo perduto di **4.000 euro** per l'acquisto per almeno 5.000 euro, di soluzioni digitali utili all'internazionalizzazione.

A chi si rivolge

Alle delle micro e piccole imprese manifatturiere. Tra le principali attività manifatturiere (ATECO C dal 10.00.00) indichiamo quelle di interesse nel mercato vietnamita per Buy2sell:

- **Industrie alimentari**

A questo link trovate il dettaglio dei codici Ateco:
<https://codiceateco.it/divisione?q=10>

Come ottenerlo

Una volta effettuato l'accesso con SPID al link:
<https://sso-padigitale.invitalia.it/Account/Login>,
selezionare la misura Bonus per l'Export Digitale.
La procedura informatica è interamente guidata.

Ricordiamo, inoltre, che nella sezione “Presenta la domanda” sono presenti i manuali guida per la compilazione e trasmissione della domanda.

Come funziona

Il contributo è concesso in regime de minimis per i seguenti importi:

4.000 euro alle imprese a fronte di spese ammissibili non inferiori, al netto dell'IVA, a 5.000 euro.

22.500 euro alle reti e consorzi a fronte di spese ammissibili non inferiori, al netto dell'IVA, a 25.000 euro.

Il contributo è erogato in unica soluzione a seguito di rendicontazione delle spese sostenute presso società fornitrici iscritte all'elenco dedicato.

Chi è BUY2SELL

Buy2Sell è un distributore e un importatore che lavora attraverso numerosi canali per sviluppare i marchi dei clienti e vendere i loro prodotti tramite la prima [piattaforma B2B del Vietnam](#).

Buy2Sell ha showroom e negozi fisici nelle più grandi città del Vietnam e collaborano con negozi al dettaglio a livello nazionale come Lotte e vari centri commerciali tra cui Vivo City.

Le attività sono sia online (piattaforma, social media, campagne digitali...) che offline (showroom, convegni, negozi Buy2Sell, cataloghi/riviste, eventi).

Buy2Sell si occupa dell'intero processo: importazione, distribuzione, registrazione del prodotto, traduzione, stoccaggio, marketing.

Il processo

Il processo di attivazione della collaborazione si sviluppa in 4 fasi :

1) Per la selezione del marchio, abbiamo solo bisogno di:

- Prezzi (di solito FOB o EXW),
- Informazioni sul prodotto (immagine, spiegazione, applicazione, uso, ingrediente, ecc.)
- Qualsiasi materiale di marketing disponibile riguardante l'azienda (foto, foto video, sito web, ecc.)
- Qualsiasi certificato (facoltativo)

2) Il team di selezione farà un sondaggio per vedere il potenziale del prodotto e la domanda del mercato.

3) Se il prodotto risulta coerente e interessante, sarà realizzato un piano di marketing per 12-24 mesi che includa la promozione online (la nostra piattaforma, social network, media...) e offline (rivista, showroom, eventi, degustazioni...). L'obiettivo è sviluppare la conoscenza del marchio al fine di ottenere un riscontro di vendita sul mercato.

Tutti i costi di importazione, distribuzione, registrazione del prodotto, traduzione, immagazzinamento sono a carico di Buy2Sell e anche il 70 % dei costi di marketing e comunicazione.

Il brand dovrà contribuire solo per il 30% dei costi di marketing.

Pertanto, sarà presentato il piano di marketing e il budget di vendita stimata a fronte degli investimenti di comunicazione.

4) Siglato l'accordo, sarà necessario inviare una campionatura per avviare la campagna promozionale.

Di solito entro un paio di mesi cominciano ad arrivare i primi ordini.

Cosa possiamo fare

Incontro con l'Azienda per:

- presentazione servizio Buy2sell
- definire nel dettaglio il servizio e la coerenza con le politiche di distribuzione già attivate in azienda.
- preparazione formale dei documenti necessari al processo di selezione
- invio della documentazione per il processo di selezione

Supporto ad eventuali call necessarie fino all'approvazione del progetto da parte di Buy2sell.

Output

Accordo di distribuzione digitale sul Marketplace Buy2sell.

Tempistica

45/60 gg dall'incarico.

Territori

Vietnam.

Importo

€ 3.000,00 + IVA.