Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio

Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio

Lo shopping è l’attività preferita dei sette milioni di abitanti di Hong Kong e della maggior parte dei 60 milioni di stranieri che, dalla Cina continentale, e da ogni altra parte del mondo, ogni anno visitano la città, espressamente per fare shopping, acquistando beni di consumo per un valore che supera 5,2 miliardi di dollari al mese.

L’assenza di imposte sulle vendite al dettaglio, di tasse e restrizioni sulle importazioni di beni di consumo, i tassi di sviluppo tra i più alti al mondo, un mercato potenziale di 1,5 miliardi di consumatori, con un elevato numero di famiglie ad alto reddito, una crescente classe media con forte propensione all’acquisto di beni di lusso, sono alcuni dei fattori che fanno di Hong Kong uno dei mercati più attraenti al mondo per le attività di vendita al dettaglio.

Le aziende italiane sono ai primi posti per numero di negozi e attrattiva dei brand sui consumatori locali, ma c’è spazio per molte altre aziende, che non possono e non devono trascurare le opportunità che offre questo importante mercato. La presenza a Hong Kong è considerata una condizione essenziale per la riconoscibilità del brand nel mercato della Cina continentale, ma le barriere d’ingresso sono alte e rischiose, se si affronta il mercato senza la dovuta preparazione.

Gli affitti dei negozi tra i più alti al mondo, la competizione tra le più agguerrite e differenze culturali profonde, non consentono di commettere errori. Per le aziende italiane c'è un'occasione d'oro per conoscere tutto quello che occorre sapere per entrare preparati nel ricco mercato cinese di Hong Kong: un seminario, gratuito, organizzato da InvestHK, dipartimento del Governo di Hong Kong, in collaborazione con AICE, Associazione Italiana Commercio Estero.

Il seminario, che si terrà il 25 ottobre prossimo a Milano, presso l'Unione del Commercio, in Corso Venezia 47, si propone di illustrare, tramite testimonianze di professionisti e imprese, gli aspetti più importanti su cui concentrare la propria attenzione, analizzando le caratteristiche del mercato, la scelta dell'ubicazione, il contratto di affitto dei locali, la ricerca e formazione del personale, lo sviluppo del Brand, i servizi di logistica, i canali alternativi e l'accesso ai servizi di enti e professionisti locali.

Per i dettagli del programma e per partecipare occorre contattare InvestHK allo 02 8953

4108, email: sdepaoli@investhk.com.hk o registrarsi direttamente su https://goo.gl/1XAUbP scegliendo l'evento Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio.

Seminario

Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al

dettaglio

martedì 25 ottobre 2016 – H. 09:30

Unione del Commercio – Corso Venezia, 47 – Milano

PROGRAMMA

09:30 Registrazione dei partecipanti

10:00 Claudio Rotti, Presidente, AICE: Saluti e introduzione

10:15 Angelica Leung (in Video conferenza da Hong Kong), Direttore, Divisione Beni di Consumo, Invest Hong Kong: Opzioni alternative, “LOW cost, LOW risk” per entrare nel mercato di Hong Kong

10:35 Eric Cheng, (in Video conferenza da Hong Kong), Direttore, Jones Lang LaSalle, Hong Kong: Retail Leasing – General Practices in Hong Kong

10:55 Giuseppe Milito, Amministratore Delegato, Stones International: Reclutare il management adatto, condizione essenziale per raggiungere i target di market share, orientare e fidelizzare i clienti – peculiarità del mercato di Hong Kong

11:15 Susanna Enrico Gansin, Senior Consultant for International Projects, MIDA SpA: Hong Kong il mercato Retail frena ma le opportunità restano: lo sviluppo dello Human Capital come fattore chiave di successo

11:35 Coffe break

11:50 Riccardo Fuochi, CEO, Omlog SpA: Spazi retail limitati, distribuzione dei punti vendita su un’area estesa e clientela esigente richiedono servizi di Logistica avanzati ed efficienti

12:10 Testimonial: Case History

12:30 Stefano De Paoli, Rappresentante di InvestHK in Italia: I servizi di Invest Hong Kong e di altri organismi a supporto delle aziende italiane

12:50 Dibattito

13:00 Buffet – Opportunità di Networking

14:00 Incontri individuali di approfondimento con i relatori solo su appuntamento