

PROGETTO SPECIALE USA



SEMINARIO MODA e CALZATURE

2 Aprile 2014 - Milano
c/o SMI – Sistema Moda Italia
(Viale Sarca, 223)

- **14:00 – 14:15**
Indirizzo di saluto
- **14:15 – 14:45**
Relazioni di apertura e testimonianze di esperti del settore
- **14:45 – 15:45**
Marketing e Penetrazione Commerciale
- **15:45 – 16:15**
La Generazione Millenium
- **16:15 – 16:45**
Sistema doganale e procedure di importazione
- **16:45 – 17:45**
Condurre affari negli Usa
- **17:45 – in poi**
Incontri individuali

INDIRIZZO DI SALUTO:

Claudio Marenzi

Presidente - SMI Sistema Moda Italia

Pier Paolo Chicco

Dirigente - Assocalzaturifici

Area Marketing e Internazionalizzazione

Marinella Loddo

Direttore ICE – Milano

1. RELAZIONI DI APERTURA E TESTIMONIANZE DI ESPERTI DEL SETTORE – IN VIDEOCONFERENZA

- Presentazione Programma Speciale Stati Uniti
Direttore ICE – New York
Pier Paolo Celeste
- Casi di successo, strategie vincenti e aspettative del mercato americano

Enrico Libani

Esperto Marketing

Roberto Angiolucci

Esperto Marketing

Paolo Torello - Viera

CEO BMV USA, INC.

2. MARKETING E PENETRAZIONE COMMERCIALE

- The US Opportunity : pills
- The Market : size, competitors, players
- My product : competitive advantage and value proposition
- My tools: agents, importers, distributors, shows, show room, press,
- opinion makers
- Commercial best practices
- Requirements
- My own Company
- The reason why

RELATORE:

Vincenzo Carnevali

Esperto Marketing

3. LA GENERAZIONE MILLENIUM

- Moda, Design e Italian Life Style tra Marketing esperienziale/sensoriale e “Realtà aumentata”
- High socio/digital know-how vs Low real Life (desiderio e bisogno di esperienze partecipative e affettive)
- Vetrinizzazione/spettacolo, concept design per estetizzazione di merci e servizi

RELATORE:

Pier Pietro Brunelli

Psicologo/Specialista della Comunicazione Sociale

4. SISTEMA DOGANALE E PROCEDURE DI IMPORTAZIONE

- Aspetti doganali e normative
- Dazi di importazione e Barriere non tariffarie
- Documentazione di entrata ed Etichettatura
- Autorizzazioni, certificazioni e restrizioni speciali
- Il ruolo dell'agente

RELATORE:

Andrea Primerano

Studio Legale tributario EY, Doganalista e Dott. Commercialista – EMEA Tax Centre – Global Trade

5. CONDURRE AFFARI NEGLI USA

- Creazione di una filiale americana per vendere o produrre
- Contrattualistica
- La responsabilità sociale d'impresa e da prodotto
- La tutela della proprietà intellettuale ed industriale
- Risvolti legali della protezione della proprietà intellettuale (marchi, brevetti e copyright)

RELATORI:

Elio De Tullio

Fondatore e Managing Director, De Tullio & Partners (Studio Legale, Roma e New York)

Giovanni Guglielmetti

Partner, Studio Legale Bonelli Errede Pappalardo

6. INCONTRI B2B

Su richiesta tra aziende ed esperti presenti