

Il desk Cina dello studio legale Gianni, Origoni, Grippo Cappelli & Partners e Innext, società specializzata nella consulenza strategica con particolare esperienza nei processi di internazionalizzazione, sono lieti di invitarLa all'incontro preliminare di presentazione di:

## ***Oltre la muraglia*** ***I fattori chiave del mercato cinese***

***Oltre la Muraglia*** nasce come percorso di approfondimento degli aspetti culturali, commerciali e legali del fare business in Cina e si pone l'obiettivo di fornire agli imprenditori e ai manager partecipanti un set di strumenti pratici per la gestione dell'iniziativa di internazionalizzazione che l'azienda ha intrapreso o è in procinto di intraprendere.

Il progetto prevede tre incontri legati agli aspetti cruciali di una strategia di internazionalizzazione in Cina.

### **1° Incontro – 6 novembre 2013, ore 17.30**

- ***Presentazione del percorso***
- ***Conoscere il consumatore cinese e comprendere i fattori critici di successo del fare business in Cina***

### **2° Incontro – 29 gennaio 2014, ore 13.00 Business Lunch**

***Raggiungere il consumatore finale in Cina scegliendo le soluzioni distributive più opportune***

### **3° Incontro – 19 marzo 2014, ore 13.00 Business Lunch**

***Consolidare la presenza sul mercato cinese attraverso un presidio diretto e accordi con operatori locali***

### **2° Incontro – 29 gennaio 2014, ore 13.00 Business Lunch**

***Raggiungere il consumatore finale in Cina scegliendo le soluzioni distributive più opportune***

- Le principali soluzioni distributive praticabili in Cina
- Vantaggi e svantaggi di ciascun canale di distribuzione
- A cosa prestare attenzione nella scelta del/i canale/i distributivo/i
- Come scegliere il partner per attivare e gestire il/i canale/i di distribuzione

#### **Dove**

Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners  
Milano, Piazza Belgioioso 2

#### **RSVP**

E-mail [relazioniesterne@gop.it](mailto:relazioniesterne@gop.it)

Tel. +39 06 47875407