



**ITALIAN
FOOD**
A • S • I • A

IMPORT VINI: SCHEMA RIASSUNTIVO

Il progetto si sviluppa come una associazione virtuale ad un Consorzio, senza nessun vincolo/obbligo da parte dell'aderente ad eccezione del pagamento di una fee iniziale.

La finalita' e' di creare un listino di prodotti omogeneo per il mercato Thailandese che comprenda vini ed etichette non in concorrenza tra loro e che possa soddisfare anche le richieste dei consumatori dei Paesi limitrofi: Laos, Cambogia, Birmania.

La registrazione dei vini in Thai FDA e' la prima operazione che viene compiuta da parte di I.F.A., dopodiche' I prodotti vengono inseriti in portfolio della rete vendita ed immessi immediatamente sul mercato.

THAILAND
FOOD AND DRUG ADMINISTRATION



Il nostro prodotto target e' un vino con buon rapporto qualita'/prezzo; non importa il brand in quanto la Thailandia e un mercato piuttosto recente e non ha ancora awareness sulle etichette: il vino si sceglie in base al gusto ed al prezzo e paradossalmente un piccolo produttore puo creare un brand piu apprezzato di quello di produttori considerati benchmark in Europa.

I costi in Thailandia sono sostenuti da I.F.A. Al produttore e richiesto il pagamento di una Fee iniziale e che il prodotto venga reso CIF con pagamento al venduto (con cadenza mensile). In pratica con un investimento inferiore alla partecipazione ad una fiera internazionale vi troverete a vendere sul mercato.

E richiesto un impegno di almeno un anno, che puo' essere tacitamente rinnovato fino al terzo. Dopodiche' il contratto verra' rinnovato con le stesse condizioni o con modifiche concordate tra le parti.



Il Consorzio e' a numero chiuso: ci riserviamo il diritto di non accettare produttori che abbiano prodotti sovrapponibili a quelli gia' presenti od a chiudere le adesioni al raggiungimento di un numero di etichette che giudicheremo congruo per il mercato.

La sede del consorzio e' a Bangkok, dove vi sono ufficio di rappresentanza, Show-room e magazzini. Sedi distaccate si trovano a Pathum Thani e Khon Kaen. Le aziende operative in Italian Food Asia sono 4, operanti in join venture e con background ed expertise complementari.

Per saperne di piu' visitate www.italianfood.asia o contattate admin@italianfood.asia



**ITALIAN
FOOD**
A • S • I • A

TERMINI E CONDIZIONI

LE FASI DEL PROGETTO			
1	PRODUTTORE Paga la fee di affiliazione	Secondo profilo scelto	Registrazione in Thai FDA, assistenza allimport, localizzazione prodotto (traduzioni label e schede prodotto), promozione web, training rete vendita, esposizione nello showroom di Bangkok, inserimento sui portal B2C
2	PRODUTTORE paga una fee mensile pays a monthly fee	ZERO fee per sempre per associate nel 2019	Project management, distribution management, disponibilita ufficio rappresentanza.
3	PRODUTTORE manda campionatura iniziale (max 24 bottiglie) per registrazione in Thai FDA e per promozione commerciale		Product reso CIF Bangkok via aerea
4	I.F.A. importa I campioni pagando le relative tasse Imports samples paying relative taxes (Duty, exise, VAT)		
5	I.F.A. registra I prodotti in Thai FDA	Costi a carico di I.F.A. ad esclusione di eventuali analisi di laboratorio richieste da FDA	
6	I.F.A. inizia l'attivita' di vendita tramite il network di Easy Wine		
7	PRODUTTORE manda il primo batch di prodotto (circa 300 bittiglie per etichetta)	Resa CIF Bangkok, via LCL	10% del primo batch sara considerato come campione promozionale
8	I.F.A. import ail primo batch di prodotti	Custom clearance, duty, accise e VAT a carico di I.F.A.	
9	Il prodotto venduto viene pagato ogni fine mese tramite bonifico bancario.	I.F.A. produce un summary di vendite e giacenze in automatico	
10	I.F.A. riordina il prodotto ogni volt ache lo stock scende sotto le 100 unita' con le stesse modalita' precedenti	Il processo riparte dal punto 7	



**ITALIAN
FOOD**
A • S • I • A

COSTO	Costi a carico del PRODUTTORE	Costi a carico di I.F.A. (Italian Food Asia)
Fee di affiliazione	Secondo profilo scelto	-
Fee mensile	ZERO	-
Local costs in Italy	Secondo quotazione del proprio spedizioniere	-
Spedizione	Secondo volume spedito	-
Costi locali in Thailandia	-	Secondo quotazione
Import Duty	-	54% del valore dichiarato CIF
Accise	-	Secondo Wine Tax
VAT (IVA)	-	7% su valore CIF + Duty + Accise
Organizzazione e training rete vendita	-	Supportato da I.F.A.
Promozione Standard	-	A carico di I.F.A. (eventi istituzionali, mailing, promozione sui canali HoReCa e retail, web marketing, show room)
Brand advertising, Eventi, degustazioni, fiere, etc.	Negoziato caso per caso	

Servizi resi da I.F.A.

- Custom clearance
- Trasporto primario e magazzinaggio a temperatura controllata
- Promozione del prodotto e gestione del network vendita, sub-distributori e B2C
- Gestione dei resi
- Attivita post-vendita (base) e Customer care service
- Produzione di materiale informative e promozionale in lingua Thai.

DURATA: la durata minima del contratto e di un anno (salvo disdetta), tacitamente rinnovabile fino al terzo anno

MAGAZZINAGGIO E CONTROLLO STOCK: garantiamo lo stoccaggio dei prodotti secondo regola, in locali a temperatura controllata. Il Produttore potrà in qualsiasi momento chiedere un aggiornamento sullo stock presente e sul venduto, che comunque verra fornito ogni fine mese in automatico.

RESO/ INVENDUTO: non e previsto reso/invenduto. Eventuali rimanenze verranno eliminate dallo stock con vendite promozionali preventivamente concordate (al produttore verra pagato il 90% del valore pieno)

TERMINI DI PAGAMENTO: il prodotto viene pagato ogni fine mese al venduto tramite bonifico bancario.

LICENZE: Intestatario delle licenze sara' I.F.A.; In caso di recessione dal contratto le stesse verranno rese o trasferite ad un nuovo soggetto indicato dal Produttore.