

## **VENDERE IN GIAPPONE, IL 24 LUGLIO UN SEMINARIO SCADONO IL 25 LUGLIO LE CANDIDATURE PER L'INCOMING "BUY ISETAN"**

Il Giappone è un paese commercialmente molto interessante per tante aziende pratesi che operano nel tessile/moda, ma anche nell'agroalimentare o nel design. Approcciare questo mercato non è sempre semplice però; per questo il 24 luglio alle ore 10 presso la sala Convegni si terrà il seminario "Vendere in Giappone: strategie, errori da evitare", tenuto dall'esperta Tomoko Kuroda.

Durante il seminario verrà presentata nei dettagli anche l'iniziativa "BUY ISETAN", un incoming di operatori della grande distribuzione giapponese che si svolgerà in autunno e per il quale verranno raccolte le adesioni fino al 25 luglio, organizzato dalla Camera di Commercio di Prato e da Toscana Promozione.

"Il Giappone resta uno dei mercati più sensibili all'artigianalità e al fascino del made in Italy, credo che per un'azienda sia importante approcciarlo nel modo corretto – commenta il presidente della Camera di Commercio Luca Giusti – Per questo abbiamo pensato di accompagnare l'organizzazione dell'incoming anche con un momento formativo per avere alcune informazioni su come rapportarsi al cliente giapponese. Credo che ogni mercato vada approcciato con un minimo di conoscenza e per questo la Camera di Commercio è a disposizione".

Mitsukoshi Isetan Group, con oltre 26.000 dipendenti, conta in Giappone 28 Department Stores e 88 Shops ed una presenza all'estero (Italia, USA, Cina, Singapore, Taiwan, Malaysia, Thailandia) di 31 Department Stores. Le vendite annuali del gruppo si attestano intorno ai 10 miliardi di euro (con una media di 27,000 euro al metro quadro).

Il prossimo ottobre saranno in Toscana 12 responsabili acquisti del gruppo nipponico che si occupano di settori diversi, dall'abbigliamento al food, al living alla pelletteria. Le aziende che sono interessate a candidarsi potranno iscriversi all'iniziativa e avranno la possibilità di incontrare gli operatori giapponesi proprio qui in Toscana. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito [www.po.camcom.it](http://www.po.camcom.it)

N. 50/14 del 22/07/2014