

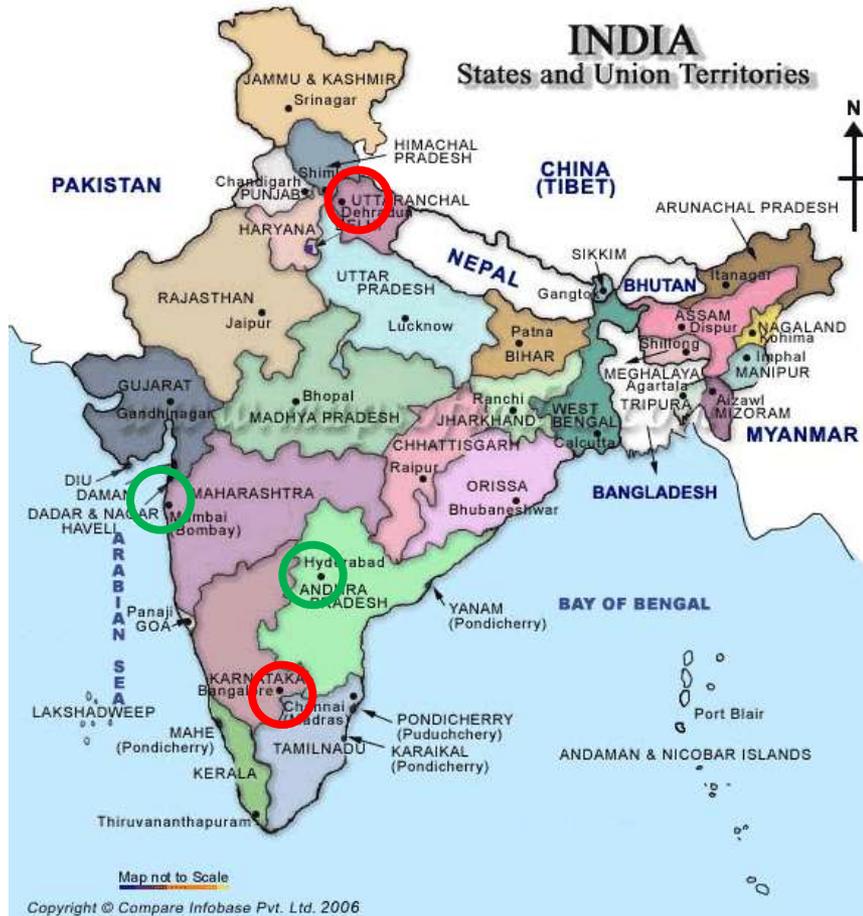


“INDIA CONOSCERE PER AGIRE “ – 26 ottobre 2012

snaidero
CUCINE PER LA VITA

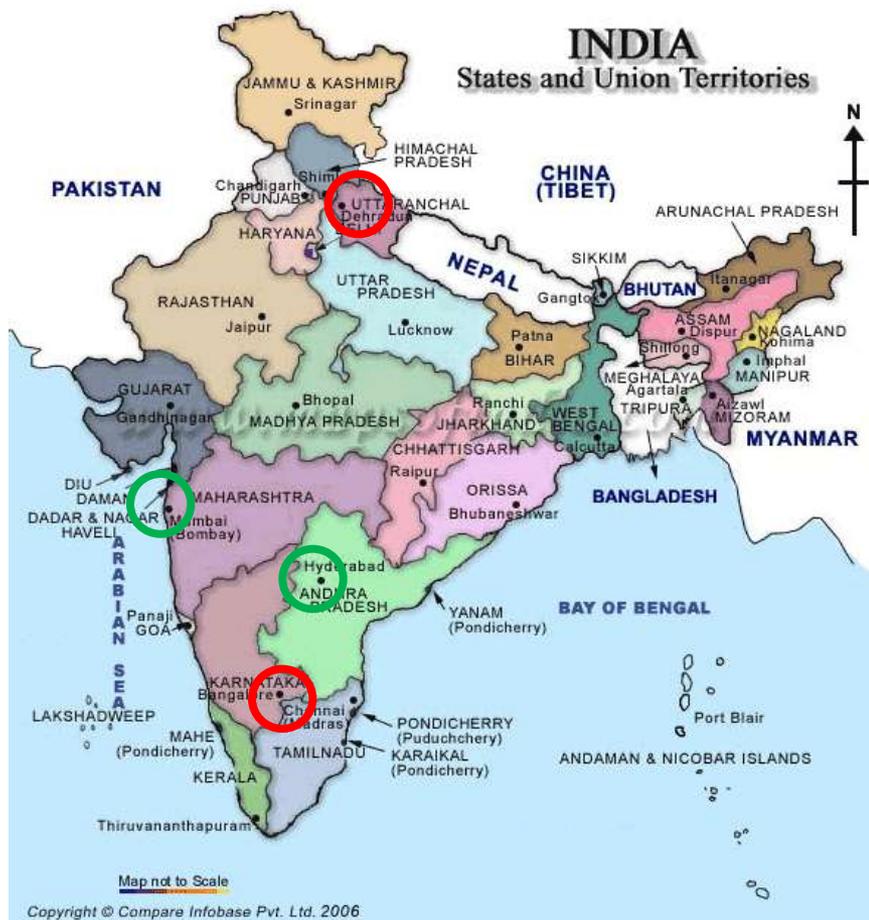


Snaidero in India



- 2007** – Grazie all’iniziativa di un imprenditore friulano che fonda la Nestlinks Ltd (distribuzione di arredi e prodotti tecnici per la casa), Snaidero apre il primo PV a Bangalore
- 2010**- Firma della lettera d’intenti per la fornitura della New Town di Bangalore
- 2010** – apertura del 2° PV a Delhi
- 2011**- fornitura Contract a Delhi complesso Exotica

Snaidero in India



2012 – inserimento di un Regional Manager residente

2012 – Forniture Contract a Bangalore (Chaitaniya e Hilton) ed inaugurazione dell'Experience Center della New Town

2013 – apertura altri 2 PV a Mumbai e Hyderabad

Modalità distributiva: il retail



PV di Bangalore

- Si tratta della vendita diretta al consumatore finale.
- I negozi si collocano nella fascia “alta” e “medio-alta” del mercato - Trattano spesso anche attraverso un architetto, consulente del cliente



Modalità distributiva: il contract



HILTON RESIDENCE di Bangalore

- Si tratta della vendita al costruttore immobiliare, che fornisce gli appartamenti già attrezzati con la cucina
- La vendita avviene per multipli importanti (dalle 50 unità fino anche ad alcune centinaia di cucine)
- Il livello del prodotto va dalle penthouse (lusso) fino ai piccoli appartamenti per la nuova classe media indiana (medio-basso)
- Si stanno costruendo anche delle vere e proprie “new-town” con migliaia di unità

Un nuovo mercato da affrontare: i punti di attenzione



PV di Delhi

- Non un paese ma un continente: bisogni ed approcci differenti a seconda della città/regione
- Prodotto ad hoc per far fronte alle differenze climatiche ed ambientali
- Sviluppo della cultura di prodotto e del design da portare avanti nel tempo



Cosa abbiamo imparato.....dal punto di vista del business



- Il “Made in Italy” è veramente apprezzato e riconosciuto
- Le opportunità sono importante perché il paese si sta rapidamente modernizzando e guarda a stili di vita “occidentali”
- Che bisogna essere estremamente pazienti perché il “fattore tempo” è un concetto interpretato in maniera diversa
- Che è utile (forse fondamentale) fare squadra tra aziende italiane, portando avanti progetti attraverso collaborazioni sinergiche

Cosa abbiamo imparato.....dal punto di vista umano



- Che ci sono affinità importanti di valori tra indiani ed italiani (religione, famiglia, etica etc.)
- Che la trasformazione della società avviene nel rispetto di questi valori, che vanno quindi compresi ed interpretati
- Che le relazioni umane con gli indiani nascono e si sviluppano in maniera facile e naturale, rendendo possibili collaborazioni di medio-lungo termine, che poi diventano vere e proprie amicizie

BUONA “AZIONE” A TUTTI!!