



**WEBINAR**



**SUDAFRICA**

**Opportunità di Business e Collaborazioni per le  
Imprese Vicentine**



**CAMERA DI COMMERCIO E  
INDUSTRIA ITALO-SUDAFRICANA**



CAMERA DI COMMERCIO E  
INDUSTRIA ITALO-SUDAFRICANA

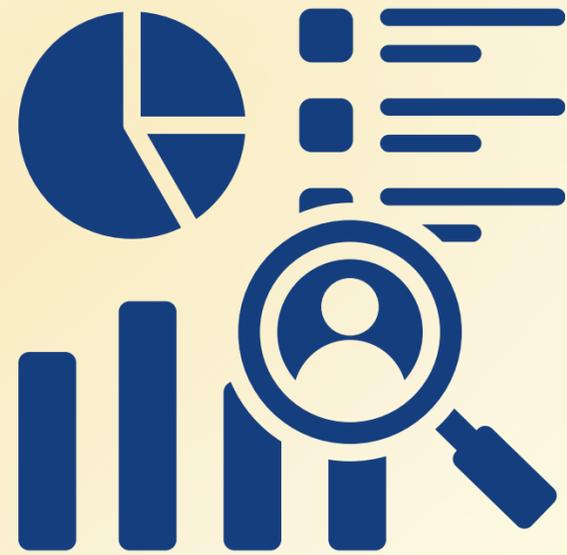
# La Camera di Commercio Italo-Sudafricana e la sua missione

- ◆ Da oltre **40 anni** punto di riferimento per il tessuto imprenditoriale italiano locale
- ◆ Promozione del **Made in Italy** e sostegno alle **PMI italiane** che vogliono espandersi in Sudafrica:
  - servizi di **consulenza** e informazioni su **opportunità di business**
  - agevolazione **apertura attività commerciali italiane** nel territorio
  - interazione con **associazioni, enti e istituzioni** italiane e sudafricane in loco
  - facilitazione **partnership e collaborazioni commerciali** con aziende sudafricane
  - organizzazione **delegazioni di buyers sudafricani** per le piu'importanti expo in Italia
- ◆ ItalCham e' riconosciuta dal **Ministero delle Imprese e del Made in Italy** e dal **Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale**
- ◆ Parte del network di **Assocamerestero** - piu'di **80 Camere** in oltre **60 Paesi**





CAMERA DI COMMERCIO E  
INDUSTRIA ITALO-SUDAFRICANA



# Strategie Chiave di Accesso al Mercato





# Lo sviluppo di una conoscenza approfondita del mercato sudafricano per il settore di interesse

- ◆ Visione d'insieme della realtà economica di interesse
- ◆ Aspettative realistiche



Come?

**RICERCA DI MERCATO**



1.

Dimensione & struttura del mercato

2.

Preferenze dei consumatori

3.

Potenziale di crescita

4.

Principali concorrenti locali & internazionali

5.

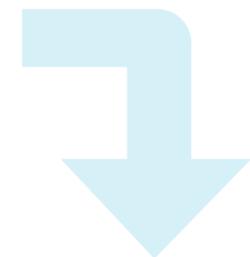
Normative locali & certificazioni

6.

Dazi doganali

7.

Barriere & opportunità



- ◆ STRATEGIA DI **MARKETING** EFFICACE CAPACE DI RAGGIUNGERE PUBBLICO LOCALE





# La ricerca del giusto partner in loco

- come muoversi nel contesto sudafricano -



**LISTA CONTATTI**



**SCOUTING (B2B ONLINE)**

**Scelta partner commerciale estero**  
(importatore/distributore/agente)



- Affidabile
- Buona reputazione
- Comprensione del mercato
- Rete di distribuzione
- Supporto cliente finale e assistenza tecnica



**Successo attività' di esportazione**



**Business "informali"**

- individui / nuovo business
- accesso alle informazioni limitato





# Radicalamento nel territorio della Camera di Commercio Italo-Sudafricana



- 1 Ottenimento di una conoscenza approfondita del mercato
- 2 Contatto con il giusto partner locale

◆ Team ItalCham vive e lavora **stabilmente** in Sudafrica



◆ Conoscenza **approfondita e personale** del Paese



◆ Network locale **forte ed esteso** di cui si serve per la realizzazione dei propri **servizi**





*Grazie per l'attenzione*



**MIRYAM FRIGO**

**Vicegretario Generale Camera di Commercio e  
Industria Italo-Sudafricana**

**[italy@italcham.co.za](mailto:italy@italcham.co.za)**



**CAMERA DI COMMERCIO E  
INDUSTRIA ITALO-SUDAFRICANA**