

Regno Unito: Istruzioni per l'uso

- Mercato molto competitivo e con rapporti consolidati nei settori tradizionali. Enorme potenziale per i prodotti innovativi di qualunque settore.
- I rapporti personali sono fondamentali per cui i viaggi verso il Regno Unito sono necessari.
- La presentazione dei prodotti (marketing, confezione, etc.) deve adattarsi al gusto del consumatore britannico.
- Invitare i clienti britannici a visitare la propria azienda in Italia normalmente dà buoni risultati, ed in genere sono loro a chiederlo.
- Non esiste un albo di agenti. Pertanto gli agenti si contattano partecipando alle fiere, con il passaparola, con annunci sulla stampa specializzata, tramite associazioni di categoria, o affidandosi a servizi di agenzie private (tipo il British Agents Register - <http://www.agentsregister.com>).
- Evitare di parlare con un britannico di politica o temi personali sensibili. Essere puntuale agli incontri.
- Le fiere nel Regno Unito sono, in generale, piccole e costose, anche se vista la specializzazione del mercato locale, e l'elevata professionalità dei visitatori, alcune di loro sono un punto di ritrovo interessante per le aziende, o quantomeno meritano di essere visitate. Sito web dove trovare informazioni su tutte le fiere che si celebrano nel Regno Unito <http://www.exhibitions.co.uk>
- Tener presente che nel Regno Unito ci sono inglesi, scozzesi e gallesi, e che tutti sono britannici, non inglesi.
- L'indice di risposta alle "mailing" normalmente è molto basso. Per aumentare il numero di risposte è necessario avere i riferimenti del contatto giusto dentro l'azienda. Se si mostra interessato inviare informazioni in inglese, che porterà successivamente a telefonare, inviare delle campionature, fare un viaggio, etc.
- E' fondamentale che i cataloghi, e tutto il materiale dell'azienda e dei prodotti sia in buon inglese (evitate i traduttori automatici che si trovano su internet). Se non conoscete l'inglese affidatevi a chi lo conosce bene oppure a un interprete. Meglio spendere qualcosa per una buona traduzione piuttosto che fare una brutta figura.
- Luglio e Agosto sono mesi di lavoro nel Regno Unito, sebbene il lavoro diminuisce un po', le vacanze vengono distribuite per tutto l'anno.
- I britannici sono persone pragmatiche, se sono interessati a un prodotto lo dicono.



**EU-INDIA TRADE AND INVESTMENT
DEVELOPMENT PROGRAMME**



Investment Facilitation Desk (IFD)

Il Desk Informativo EUIFD, sviluppatosi all'interno dell'EU - India Trade and Investment Development Programme (TIDP), è un progetto di cooperazione tra il Ministero dell'Industria e del Commercio indiano e la delegazione della Commissione Europea per l'India, il Bhutan e il Nepal presso Nuova Dehli.

Il Desk Informativo nasce per assistere gli investitori europei nel reperire nuove opportunità di investimento in India, fornendo servizi di consulenza economica e finanziaria.

Per maggiori informazioni mumbai@euifd.com



- Il mercato britannico possiede una legislazione specifica per determinati prodotti (materiali di costruzione, mobili, confezioni) che è necessario conoscere prima di introdurre prodotti in quel mercato.

- Le certificazioni ISO 9000 sono praticamente un requisito obbligatorio se si vuole lavorare con aziende britanniche in qualunque settore. Le altre certificazioni come DOP, DOC, IGP, etc. non hanno quasi rilevanza per loro.

- Per gli alimenti è un mercato di eccezione nel settore dei surgelati e dei piatti pronti (1° mercato in Europa).

- La caratteristica distintiva del sistema distributivo britannico rispetto al prodotto alimentare in generale, e quello italiano nello specifico, è rappresentata dalla forte concentrazione e dalla conseguente centralizzazione delle procedure d'acquisto. Circa il 70% dell'intero commercio in questo settore passa attraverso la grande distribuzione.

- E' scomparsa la tradizionale lista della spesa nei consumatori britannici attuali. Gli acquisti sono diventati impulsivi, per cui il prezzo diventa determinante.

La classe media di oggi è diversissima da quella tradizionale britannica: le famiglie, spesso, sono composte da un solo genitore, agli abiti tradizionali sono subentrati pance nude e look disinvolti. L'Inghilterra media di oggi è incauta, spendacciona, capace di accumulare - senza preoccupazioni apparenti - enormi debiti sulle carte di credito. Adulti e bambini del nuovo millennio, si comportano nei luoghi pubblici in modi che farebbero rivoltare i loro nonni nella tomba: parlano un inglese pessimo, schiamazzano, danno confidenza agli sconosciuti, mangiano in qualsiasi posto, in qualunque modo, a qualsiasi ora.

Michele Lenoci
lenoci@commercioestero.net

LUTTO

Nei giorni scorsi è venuto a mancare improvvisamente il Dott. Paolo Redivo, Presidente dell'Associazione "80&più" di cui fa parte Commercioestero. Lascia un vuoto incolmabile dal punto di vista umano e professionale. Il CdA di Commercioestero Consulting si unisce al dolore di familiari e amici.