



**OPEN SOURCE MANAGEMENT**  
INTERNATIONAL GROUP

---

**IMPRENDITORI SENZA  
CONFINI**

GRASSIE

**OSM MI HA  
ACCOMPAGATA IN  
UN PERCORSO CHE  
MI HA FATTO CAPIRE**

**CHI SONO E  
COSA VOGLIO**

# 2012 SONO PARTITA





SETTEMBRE

2016



**BELLO,  
MA SERVE  
UN VERO  
PARTNER:  
DAVIDE**

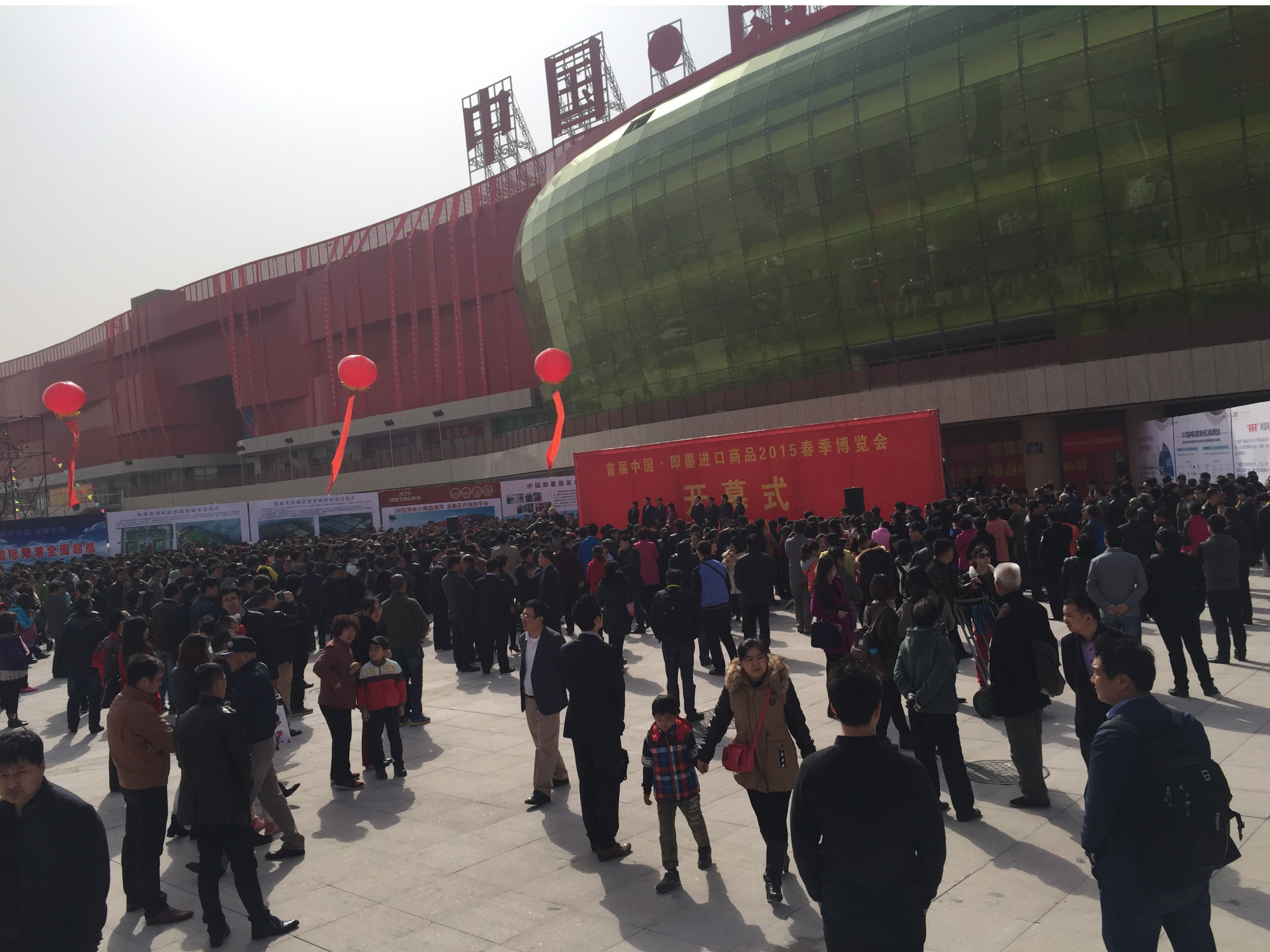


**MARZO 2015**

**ANTEPRIMA  
DELL'  
APERTURA  
DEL PRIMO  
NEGOZIO**







首届中国·即墨进口商品2015春季博览会

开幕式

国际陆港全面起航

胶澳国际邮轮城项目简介

莱西天阳城及智慧物流园项目简介

ICTO 即墨食品园区  
30万平米小商品海洋 全新五代海贸平台

中国即墨服装

海信  
TCL  
海信  
TCL  
海信  
TCL

**POI...**

**TANTO DURO**

**LAVORO!**





ZEROROSSO

ZEROROSSO







ZEROROSSO



ITALIAN STYLE 意大利风格

ZEROROSSO





ZEDROBOSO



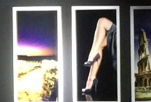
ZEROROSSO



*Italian*  
FASHION &  
DESIGN

流行&设计

ZEROROSSO



STYLE | 意大利风格

[www.zerorosso.cn](http://www.zerorosso.cn)

ZEROROSSO



LATE. |



ZERO





Italian  
FASHION &  
DESIGN

流行&设计

www.zerorosso.cn

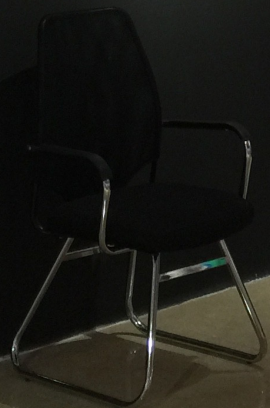
ZEROROSSO



# ZEROROSSO



ITALIAN LANDSCAPE | 意大利风景















**SETTEMBRE 2015**

**APERTURA**

**DEL PRIMO**

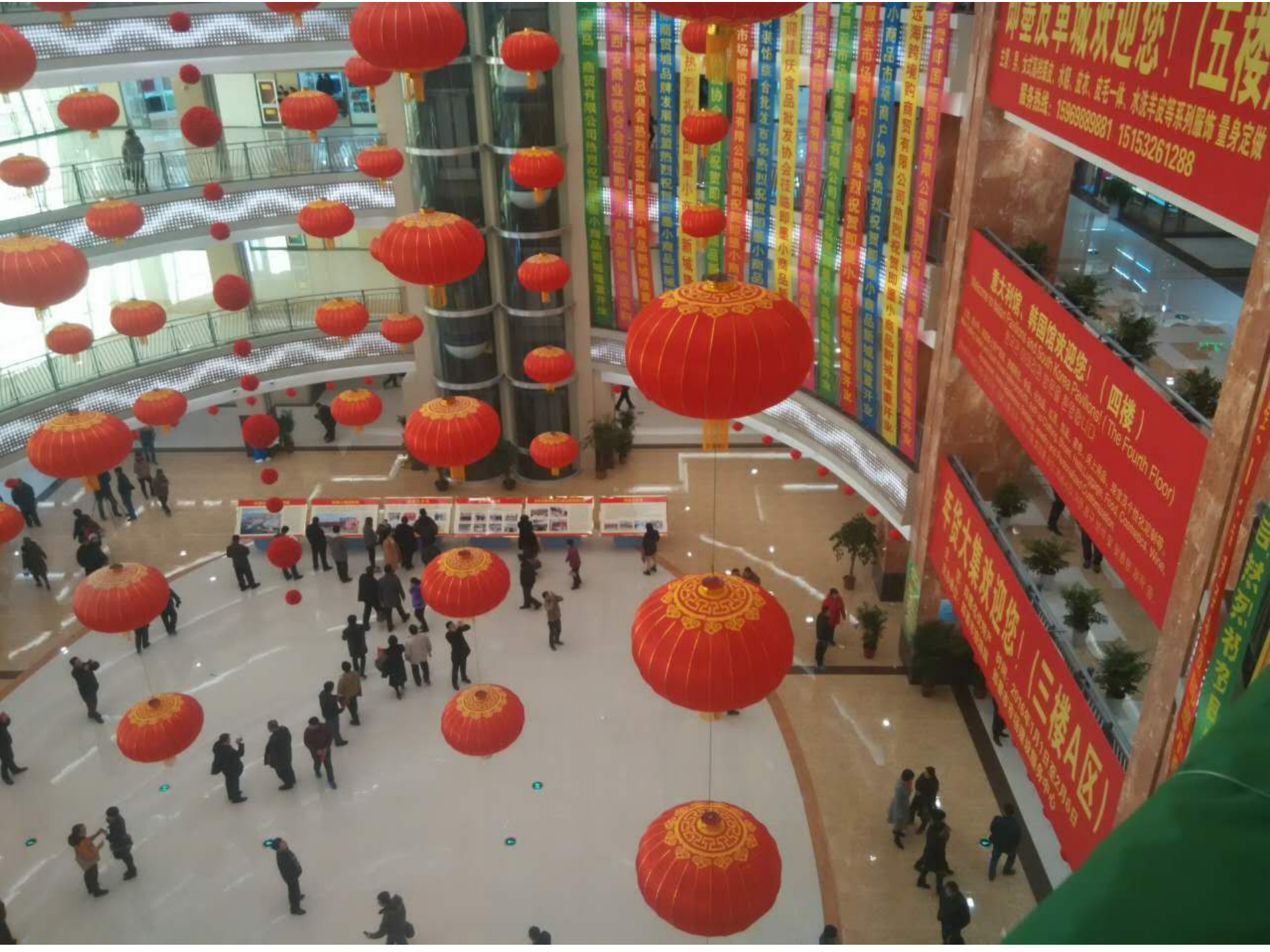
**NEGOZIO**

**MALL MUNICIPALE**

















**LUGLIO 2016**  
**APERTURA**  
**DEL**  
**SECONDO**  
**NEGOZIO**  
**AGROALIMENTARE**  
**(il primo della**  
**catena con il**  
**nostro socio**  
**cinese)**





**FEBBRAIO 2017**  
**PROSSIMA APERTURA**  
**TERZO NEGOZIO A QINGDAO**  
**ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI DI**  
**LUSO - BRAND**

**CON UN ALTRO PARTNER SIAMO  
ALL'INTERNO DI:**

**\* UNA CATENA GDO DI 120 PV**

**\* 9 NEGOZI LUXORY MULTIBRAND**

**\* TMALL-NIHAO**

**(SEZIONE DI ALIBABA' CHE TRATTA  
L'AGROALIMENTARE,  
FATTURATO 50.000.000 €)**



**AD OTTOBRE  
SIGLIAMO  
L'ACCORDO CON  
UN'ALTRO PARTNER  
DELLA ZONA DI XIAN**

**HO  
IMPARATO  
LE REGOLE**

**PRIMA**

**REGOLA:**

**IL PIU' GRANDE ERRORE  
E' STATO QUELLO DI  
CONSIDERARE  
“PARTNER”**

**(come lo intendiamo noi)  
IL NOSTRO PRIMO  
PARTNER CINESE**

**L'ETICA DEL PAESE:**

**SONO SOTTO  
REGIME E SI  
COMPORTANO  
COME TALI**

# CHE SCOPI HANNO?

1. SOLDI, E POI?

2. SOLDI, E POI?

3. SOLDI

# L'ETICA DEL PAESE



# **IL LORO CONCETTO DI PARTNER**

**IL PARTNER  
TEMPORANEO:  
DA USARE FINO A  
CHE SERVE**



**IL CINESE  
SEGUE  
L'OPPORTUNITA'  
NON LE  
PERSONE**

**SECONDA**

**REGOLA:**

**IN CINA IL MADE IN  
ITALY E' MOLTO  
FORTE**

**CI SONO 60 MILIONI DI RICCHI,  
IL PROBLEMA DEL PREZZO  
NON C'E'!!**



# LA LORO CULTURA PER LE VENDITE



# **I LORO ACQUISTI**

**I SOLDI SONO UNO  
STATUS SYMBOL,**

**MA SPENDONO PER IL VALORE**



# DOVE ACQUISTANO?

NEI MALL DI ALTISSIMO  
LIVELLO

NELL'E-COMMERCE, I  
PRODOTTI DEVONO ESSERE  
INSERITI NEGLI SHOW ROOM

NELLE GDO



# **COSA ACQUISTANO?**

**I GRANDI BRAND  
ITALIANI,  
SPECIALLYMENTE  
QUELLI LEGATI AL  
CALCIO**

# **COSA ACQUISTANO?**

**I PRODOTTI ITALIANI  
NO BRAND,  
MA CHE ARRIVANO A  
“SCAFFALE” CON LO  
STESSO PREZZO CHE  
C'E' IN ITALIA**

**DA CHI ACQUISTANO?**

**DIRETTAMENTE**

**DA CINESI CHE  
IMPORTANO**

**DA CONSORZI**

**PENSARE DI VENDERE  
SOLO PERCHE' SIAMO  
MADE IN ITALY E'  
UTOPIA,  
E' IL VALORE  
CHE FA VENDERE**

**TERZA**

**REGOLA**

# IMPARARE A VIVERE CON LORO



# CAPIRE COME PAGARE



**DO YOU SPEAK  
ENGLISH?**





**DIVENTARE  
UN PO'  
COME LORO**

**QUARTA**

**REGOLA**

**SE ESPORTI IN CINA  
SENZA PASSARE DA  
HK**



**OGNI DOGANA  
HA LE SUE  
REGOLE E LE  
SUE “M....E”  
DEVI CONOSCERLA**

**TANTA  
DOCUMENTAZIONE,  
TANTI LIMITI,  
MA ALLA FIN FINE  
TUTTO SI PUO' !!**

RISULTATI

AD

OGGI?

# NESSUN PROBLEMA!



# VENDITE 2016

- 400.000 € DI PANETTONI PALUANI
- 660.000 € DI VINO BORGOCONVENTI
- 750.000 € DI BURRO DI ARACHIDI  
ITALSNACK
- 600.000 € VINO PIEMONTESE GIORDANO
- 250.000 € PRODOTTI CAMPIONATI VARI
- 630.000 \$ OLIO DI SEMI DI GIRASOLE
- 900.000 \$ MIELE



# ORDINI

- 2.000.000 € RICHIESTA DI PRODOTTI MONCLER ORA IN TRATTATIVA
- 25.740.000 \$ ANNUI DI CARNE DI POLLO
- 5.000.000 \$ ANNUI DI CARNE DI MAIALE
- 500.000 € ANNUI DI PROSCIUTTO CRUDO AFFETTATO
- 200.000 € PRIMO ORDINE DI CREME BRAND
- 800.000 € DENTIFRICIO
- 300.000 € COSMETICI BRAND

# OTTOBRE

STIAMO ORGANIZZANDO PER 30 CINESI UN  
TOUR CON PERSONAL SHOPPER

VINI DI DUE CANTINE TOP DEL TOP

OROLOGI SVIZZERI

YACHT MADE IN ITALY

FERRARI

UN'AZIENDA MODA UOMO BRAND

PRODOTTI MURANO

LE COSE  
IMPORTANTI  
CHE HO  
IMPARATO...

NONOSTANTE LE  
DIFFICOLTA',  
APRIRE MERCATI ESTERI E'  
ENTUSIASMANTE,  
E PER FARLO BISOGNA  
PENSARE SEMPRE CHE

TUTTO SI  
PUO'...

## E' FONDAMENTALE:

- 1) AMARE LE SFIDE
- 2) ESSERE "IRRESPONSABILI" A TAL PUNTO DA FARE CIO' CHE UNA PERSONA TROPPO RESPONSABILE NON FAREBBE MAI
- 3) QUANDO C'E' UN PERICOLO ESSERE CURIOSI
- 4) AVERE LA VOGLIA DI COSTRUIRE QUALCOSA DI ENORMEMENTE GRANDE

o) SERVE ADORARE  
FORTEMENTE  
LA DIVERSITA'

