



COMUNICATO STAMPA

Milano, 1 febbraio 2017

Italia – Giappone

Nasce worldbizmeeting.com un mix tra e-commerce e personal commerce per le piccole e medie imprese

Ci sono contesti in cui si rischia di passare dalla curiosità reciproca all'incomprensione anziché alla costruzione di un'intesa produttiva. **Mie Ishii**, imprenditrice giapponese che vive in Italia, ha sperimentato quanto sia sottile e delicato il passaggio di un'informazione o un atteggiamento percepito come non consono, nel corso di numerose trattative internazionali. Ha quindi deciso di creare una start-up che ha come obiettivo **valorizzare commercialmente le piccole e medie imprese d'eccellenza italiane e giapponesi, un social business network, www.worldbizmeeting.com, presentato oggi, 1° febbraio, a Milano.**

Da oltre vent'anni in Italia, un passato da PR e giornalista a Tokyo e studi negli USA, **Mie Ishii**, ideatrice e **Presidente di Word Biz Meeting SRL**, sceglie Torino come seconda casa, la sua vena imprenditoriale si manifesta subito, fondando prima un'associazione culturale, poi una società d'intermediazione ed eventi tra Italia e Giappone con la quale è stata consulente per grandi committenti pubblici e privati. Nel 2015 realizza che le piccole e medie imprese italiane e giapponesi, portatrici di antichi saperi, grande spirito d'innovazione e prodotti di eccellenza, hanno una matrice comune nel saper creare, e una criticità comune nel non riuscire ad emergere al di fuori del proprio contesto. *"Due anni fa ho iniziato a concretizzare un'idea che avevo da tempo: non ha senso che tanta bellezza e qualità abbiano dei limiti e non siano conosciute e comprese – ribadisce **Mie Ishii** – le piccole medie imprese in Italia e Giappone sono più simili di quanto si pensi e in entrambi gli scenari, sono quasi esclusivamente concentrate sulla produzione, piuttosto che ampliare la rete di vendita. Vanno aiutate consentendo loro di esser nel mondo, restando a casa. In questo le nuove tecnologie aiutano, ma il nostro **worldbizmeeting.com** non è solamente un sito internet: dietro lo schermo del computer ci sono persone reali che si muovono nel mondo reale per far conoscere attivamente i prodotti e servizi delle PMI presenti sul nostro portale".*

Alla presentazione a Milano intervengono con interesse **Hiroto Kobayashi** Direttore Generale di **Jetro** – Japan External Trade Organization, l'ente presente in 55 paesi nel mondo per promuovere l'export, che afferma *"I giapponesi stanno mostrando un enorme interesse per il mercato italiano. Allo stesso tempo anche in Italia stiamo assistendo al cosiddetto Washoku Boom, un trend che rileva quanto la nostra cucina sia popolare nel vostro paese, ma l'interesse non è circoscritto al solo ambito agroalimentare e si sta estendendo a vari settori. Ad oggi il rapporto degli scambi dall'Italia verso il Giappone, incluse importazioni ed esportazioni, costituisce appena l'1% sul totale, un valore che è possibile implementare. Dal punto di vista istituzionale, organi come JETRO possono sicuramente aiutare, ma è essenziale che si sviluppino anche figure più bottom-up come la World Biz Meeting, in grado cioè di svolgere il proprio ruolo di consulenza. Credo che aziende come questa, che hanno una solida base di business advisors non solo in Italia, ma anche in Giappone, possano davvero aiutare le imprese Italiane e giapponesi ad incrementare gli scambi commerciali".*

Per **Unioncamere Piemonte** interviene il Presidente **Ferruccio Dardanella**, profondo conoscitore delle piccole e medie imprese italiane, che osserva *"Nel periodo gennaio-settembre 2016 le*

esportazioni di merci italiane destinate al Giappone hanno raggiunto la quota di 5,5 miliardi di euro, (l'1,3% del totale export nazionale). Il settore privilegiato per l'export è quello legato ai prodotti delle attività manifatturiere: nello specifico nei mezzi di trasporto, nei prodotti tessili e in quelli chimici. Settori strategici per la nostra economia che, uniti alla ricchezza artistico-culturale italiana, ai siti patrimonio Unesco, al comparto enogastronomico e alla bellezza dei nostri territori, ci rendono una nazione privilegiata per attrarre investimenti e creare opportunità di business tra le nostre imprese e quelle giapponesi. Siamo quindi ottimisti che, con azioni promozionali strategiche unite a un'economia in ripresa, nei prossimi anni i flussi commerciali dal Giappone possano tornare a incidere sulla nostra economia. D'altronde è nel DNA delle Camere di commercio affiancare le imprese nei loro percorsi di crescita, nonostante le limitazioni che la Riforma camerale ha previsto”.

La neonata **World Biz Meeting** punta a supportare attraverso il proprio sito almeno un centinaio di aziende, italiane e giapponesi, nel corso del biennio 2017/2018, raccogliendo imprenditori dalle 48 prefetture giapponesi e 20 regioni italiane.

Nel corso della conferenza è stato illustrato in dettaglio l'attività di **World Biz Meeting, che verrà presentata ufficialmente anche in Giappone nella primavera di quest'anno**. L'aspetto immediatamente visibile è il sito web worldbizmeeting.com, in cui le aziende che aderiscono sono organizzate per ambiti produttivi, ognuna con un proprio **spazio di presentazione user friendly in cui si illustra la storia dell'azienda e il motivo che la spinge ad ampliare il proprio mercato all'estero, ma soprattutto gli obiettivi che ci si pone nel medio/lungo periodo. Il valore aggiunto è però la rete di consulenti commerciali e d'intermediazione culturale, logistica, legale e normativa che è stata creata ad hoc sia in Italia che in Giappone**. “In primo luogo siamo in grado di fare una perizia per dire subito all'imprenditore se il suo prodotto e il suo servizio sono richiesti e adatti a quel mercato, poi analizziamo la qualità di cosa si offre, la solidità e reputazione dell'azienda, quindi iniziamo la consulenza di sviluppo del business con i nostri consulenti commerciali. Ad oggi abbiamo una decina di professionisti a disposizione delle imprese che aderiranno a worldbizmeeting.com, presenti in entrambi i paesi” continua **Ishii**.

In altre parole, quelle figure professionali chiave per la promozione e la commercializzazione, sempre più necessarie per l'ampliamento degli affari e che solitamente una piccola media impresa non può inserire in organico, sono disponibili attraverso il servizio offerto da **World Biz Meeting**. Questi consulenti si muovono localmente in un territorio a loro conosciuto, mettendo a disposizione un portafoglio stabile e consolidato di contatti utili nei vari settori e in entrambi i mercati di riferimento.

Si tratta quindi di vero e proprio BtoB organizzato, e non di una semplice vetrina web: il *social media marketing* viene supportato e implementato da un “porta a porta” personale, alla vecchia maniera, con incontri, appuntamenti, presenze a manifestazioni, per illustrare in modo tangibile il valore di un prodotto.

Non va inoltre dimenticato che la stessa **World Biz Meeting** è una nuova piccola impresa, e che al progetto in spin-off, si è lavorato circa due anni, investendo un proprio capitale di circa 30.000 euro. Oggi la società, che ha sede a Torino, ha come soci di minoranza: Graziella Casali e Federica Rotini, oltre a Mie Ishii, e può contare su una rete di professionisti in diversi settori.

Ufficio Stampa World Biz Meeting SRL

Maria Grazia Albiano

info@mariagraziabalbiano.com

mobile 347 36 07342