



GO ASIA

Italian Business Program

2026

Food, Wine, Spirits & Ho.Re.Ca Equipment
SINGAPORE



หอการค้าไทย-อิตาเลียน
THAI - ITALIAN
CHAMBER OF COMMERCE



ITALIAN CHAMBER
OF COMMERCE IN KOREA



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE IN JAPAN
在日イタリア商工会議所



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE IN THE PHILIPPINES, INC.



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE
HONG KONG • MACAO



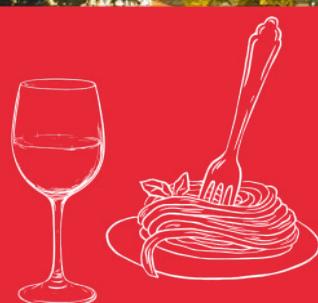
Italian Chamber of Commerce in Vietnam



ITALIAN CHAMBER OF
COMMERCE & INDUSTRY
IN AUSTRALIA INC



ITALIAN BUSINESS ASSOCIATION
IN INDONESIA



**SINGAPORE
APRE LE PORTE AL BUSINESS
DEL SUD EST ASIATICO
ALLE IMPRESE ITALIANE
FOOD, WINE & SPIRITS**



MESSAGGIO DI BENVENUTO

Giacomo Marabiso

Segretario Generale ICCS
Italian Chamber of Commerce in
Singapore

Gentili imprenditrici e imprenditori,

è un piacere presentarvi **GoAsia 2026 – Italian Business Program**, un percorso di sei mesi pensato per accompagnare le aziende italiane dei settori Food, Wine, Spirits & Ho.Re.Ca. Equipment nell'ingresso strutturato e credibile nel mercato di Singapore e, da qui, nell'intera regione asiatica. Il progetto si articola in **due pilastri**. Da una parte, **sei mesi** di accompagnamento con referenti commerciali locali dedicati. In questo periodo le aziende potranno contare su un **affiancamento commerciale diretto**, sull'utilizzo di **uffici di rappresentanza** presso la Camera di Comercio Italiana a Singapore – che conferiscono immediata **credibilità al marchio** – e sulla promozione attraverso un **catalogo digitale**. A rendere ancora più strategico questo percorso è la collaborazione esclusiva con **dieci Camere di Comercio dell'area Asia-Pacifico**: Malesia, Indonesia, Hong Kong, Vietnam, Giappone, Thailandia, Corea del Sud, Filippine, Cambogia e Australia. **Singapore diventa così un vero hub, una porta d'accesso privilegiata verso mercati in forte crescita.**

Il **secondo pilastro** è rappresentato dalle giornate del **1 e 2 luglio 2026**, quando prenderemo parte all'**Italian Food & Beverage Singapore**, giunto all'ottava edizione presso il **Suntec Convention & Exhibition Center**. Non sarà soltanto un momento espositivo, ma un'occasione di incontri concreti: ogni azienda avrà infatti un'agenda di appuntamenti con importatori, buyer e operatori di diversi Paesi asiatici, frutto del lavoro di preparazione dei mesi precedenti.

Perché candidarsi a questa iniziativa? Perché offre operatività reale, con interlocutori che contano e che conoscono il mercato. Inoltre, la presenza istituzionale e gli uffici di rappresentanza vi consentiranno di dare al vostro marchio un **“volto locale”**, aumentando credibilità e fiducia. La dimensione regionale, poi, amplia in modo esclusivo l'orizzonte oltre Singapore, proiettando le aziende italiane in mercati molto dinamici e con una domanda crescente di prodotti autentici e di qualità.

I dati confermano questa tendenza: nel 2024 il mercato del vino a Singapore è stato stimato in **circa 696 milioni di dollari**, con una quota significativa destinata al re-export verso i Paesi vicini. L'Italia, pur con una quota ancora contenuta, è già presente ed ha margini importanti di crescita. **Singapore si conferma quindi non solo un mercato di consumo dinamico, ma soprattutto un hub strategico per l'intera area ASEAN.**

Permettetemi una nota di realismo. GoAsia non **promette risultati immediati**, ma offre le basi per entrare nel mercato con metodo. Per garantire valore a imprese e buyer, selezioneremo i prodotti più in linea con la domanda locale e regionale.

Alcune aziende potranno già concludere accordi concreti, altre inizieranno relazioni destinate a svilupparsi nel tempo. **In ogni caso, sarà un passo decisivo verso la crescita internazionale.**

Crediamo profondamente che le vostre realtà meritino questa opportunità. Non sarete soli: il nostro team, italiano e locale, sarà al vostro fianco per accompagnarvi, mediare e facilitare il percorso.

Vi invito a guardare a Singapore non come a un mercato isolato, ma come a una base operativa per un'espansione su misura nei mercati asiatici.

Sarei lieto di accogliervi in questo cammino e di brindare insieme al successo del vostro marchio in Asia. Grazie per la fiducia, per la visione e per il coraggio di credere in questa avventura.

Vi aspettiamo con entusiasmo.

Giacomo Marabiso
Segretario Generale ICCS
Italian Chamber of Commerce in Singapore



FILIPPINE
Giappone Vietnam
CAMBOGIA Australia
THAILANDIA INDONESIA
Singapore
Malaysia
Corea del Sud
Hong Kong

GO ASIA - ITALIAN BUSINESS PROGRAM
APRILE - SETTEMBRE 2026
Progetto della Camera di Commercio Italiana
in Singapore

la Camera di Commercio italiana in Singapore
ammetterà un numero limitato di aziende,
selezionate attraverso un processo di candidatura.

01 DURATA DEL PROGETTO

02 SETTORI

03 ESPOSIZIONE E B2B

04 REFERENTE COMMERCIALI

05 UFFICI DI RAPPRESENTANZA

06 PIATTAFORMA DIGITALE

07 COLLABORAZIONI

**08 SERVIZIO SEGRETARIATO
SINGAPORE**

**09 SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
IN ITALIA**

01 DURATA DEL PROGETTO: 6 MESI



Il progetto **“GOASIA - ITALIAN BUSINESS PROGRAM”**, promosso dalla Camera di Commercio Italiana a Singapore, rappresenta un’opportunità concreta per le aziende italiane del settore **FOOD, WINE, SPIRITS & HO.RE.CA EQUIPMENT** di accedere al dinamico mercato di **Singapore** e, da qui, ai mercati in espansione dell’area ASEAN. La durata complessiva è di **SEI MESI**, articolati in due fasi.

La prima, nei mesi di **APRILE, MAGGIO E GIUGNO**, sarà dedicata alla promozione dei prodotti da parte dei referenti commerciali locali, con **l’obiettivo di costruire contatti e generare visibilità**. Questa attività culminerà nell’evento **“IFBS – ITALIAN FOOD & BEVERAGE SINGAPORE 2026”**, giunto all’ottava edizione, che si terrà l’**1 e il 2 luglio 2026** presso il Suntec Convention & Exhibition Center di **Singapore**.

La seconda fase, nei mesi di **LUGLIO, AGOSTO e SETTEMBRE**, sarà invece incentrata sul follow-up post esposizione, un momento cruciale per consolidare i contatti avviati e trasformarli in opportunità di business.

Singapore si conferma il centro nevralgico della regione: nel 2024 il mercato del vino ha raggiunto un valore di circa **696 milioni di dollari**, di cui una parte rilevante viene redistribuita come hub verso i Paesi vicini.

Questo dato, unito alla crescente domanda di prodotti premium nei settori Horeca, GDO e retail di qualità, rende la città-Stato una piattaforma strategica per tutta l’area ASEAN, che sta registrando un aumento costante nel consumo di eccellenze enogastronomiche italiane.

L’evento **IFBS 2026** non sarà soltanto una vetrina, ma un’occasione unica di incontri B2B: ogni azienda potrà beneficiare di un’agenda personalizzata di appuntamenti con importatori, distributori e buyer provenienti da diversi mercati asiatici, preparata durante i mesi di promozione.

Le attività saranno coordinate dal nostro team commerciale e dagli uffici della Camera, garantendo massima visibilità e un approccio mirato.

Con questa strategia, **GoAsia 2026** si propone non solo di favorire l’ingresso immediato sul mercato di **Singapore**, ma anche di gettare le basi per un’espansione più ampia nei mercati ASEAN, consolidando il posizionamento delle imprese italiane in un’area sempre più promettente e dinamica.



SETTORI



02 SETTORI: FOOD, WINE, SPIRITS & HO.RE.CA. EQUIPMENT



Il progetto **GoAsia 2026** nasce con l'obiettivo di promuovere i prodotti Made in Italy e di favorirne l'ingresso nel mercato del Sud-Est asiatico.

LA FINALITA' E' PRATICA: creare **occasioni di contatto** con operatori del settore, attivare relazioni commerciali e stimolare un interesse reale verso le aziende partecipanti, **non solo a Singapore ma in tutta l'area ASEAN**.

Per rendere l'iniziativa più efficace, la Camera ha predisposto una **SELEZIONE** dei prodotti delle imprese candidate, così da lavorare con maggiore sicurezza sulle richieste del mercato e presentare un'offerta diversificata, in particolare nel comparto dei vini.

La gamma comprende **PANE E PASTA, CONTORNI E ANTIPASTI, FORMAGGI, DOLCI, PRODOTTI BIO E VEGAN, CONDIMENTI, VINI E DISTILLATI, AMPLIANDO L'OFFERTA ANCHE AL SETTORE HO.RE.CA. EQUIPMENT**

Singapore, hub commerciale e logistico tra i più dinamici della regione, rappresenta il punto di partenza ideale per dare visibilità ai prodotti italiani e ampliare la loro presenza in un'area strategica ad alto potenziale di crescita.



Italian Food & Beverage Singapore

E
N
O
Z
I
O
N
E
S
P
O
S
I
Z
I
O
N
E



03 DUE GIORNATE ESPOSITIVE B2B CON AGENDA APPUNTAMENTI

All'interno del progetto **GoAsia**, le aziende selezionate avranno l'opportunità esclusiva di partecipare all'**ITALIAN FOOD & BEVERAGE SINGAPORE (IFBS)**, in programma il **1-2 LUGLIO 2026** presso il prestigioso **SUNTEC CONVENTION CENTRE**.

Giunto alla sua **OTTAVA EDIZIONE**, l'evento è organizzato dalla **CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA A SINGAPORE**, in collaborazione con le **CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE IN ASIA**, ed è **riservato** unicamente agli **OPERATORI DEL SETTORE**.

IFBS rappresenta una **piattaforma regionale unica**, dove le eccellenze italiane del Food, Wine & Spirits incontrano **BUYER** e **IMPORTATORI** provenienti da **SINGAPORE, MALAYSIA, INDONESIA, VIETNAM, GIAPPONE, AUSTRALIA, HONG KONG, THAILANDIA, COREA DEL SUD, FILIPPINE E CAMBOGIA**.

Non si tratta soltanto di una vetrina espositiva, ma di una **CONCRETA OCCASIONE DI INGRESSO** nei **MERCATI DELL'ESTREMO ORIENTE**: due giornate di presentazioni e degustazioni dedicate esclusivamente al Made in Italy agroalimentare, pensate per creare connessioni dirette e opportunità di business.

✓ ACCOMPAGNAMENTO COMMERCIALE E AGENDA SU MISURA

Nei mesi precedenti l'evento, i referenti commerciali dedicati accompagneranno ogni azienda con attività di promozione mirata, preselezione dei buyer e costruzione di un'agenda di appuntamenti B2B per le due giornate.

L'**AGENDA COMPLETA** con i profili dei buyer, slot orari e note operative, sarà consegnata alle aziende prima dell'evento espositivo, così da arrivare a Singapore già pronti a lavorare.





AGENDA – BUYER – B2B

INGRESSO OPERATIVO NEL MERCATO ASEAN AZIONE CONCRETA

IFBS non è una semplice esposizione.

È il momento in cui il lavoro fatto nei mesi precedenti diventa **“azione concreta”**, con incontri **B2B** mirati e contatti diretti con buyer dell'area ASEAN.

LE IMPRESE PARTECIPANTI POTRANNO CONTARE SU:

- **Agenda B2B** pre-organizzata con **buyer profilati**, costruita dai referenti commerciali nei mesi di promozione e consegnata prima dell'evento.
- **Accompagnamento dei referenti commerciali** prima, durante e dopo le giornate per presentazioni, negoziazioni e follow-up.
- **Spazio attrezzato** (tavolo, sedute e allestimento di base) per presentazioni e degustazioni.
- **Supporto continuo del team camerale**, sia con personale dell'azienda presente, sia delegando ai referenti in loco.
- **Assistenza operativa** per massimizzare il valore degli incontri e trasformare i contatti in opportunità reali.

In sintesi: IFBS è la piattaforma operativa del progetto GoAsia.
NON UNA FIERA, ma un percorso di ingresso concreto nell'ASEAN, basato su PRATICITA', OPERATIVITA' e RISULTATI MISURABILI.



REREFENTI COMMERCIALI **B2B**
SPAZIO ATTREZZATO
OPERATIVITA'
RISULTATI MISURABILI
BUYER PRATICITA'
AGENDA
TEAM CAMERALE



04 REFERENTE COMMERCIALE IN SINGAPORE PROMOZIONE PRODOTTI

Avere un **REFERENTE COMMERCIALE** dedicato a Singapore è la leva pratica per **AVVIARE, SVILUPPARE** e **GESTIRE** l'export nell'area **ASEAN** senza aprire una struttura propria.

MANAGER RESIDENTI, con conoscenza del mercato e relazioni sul territorio, **PER TUTTI I 6 MESI** presenteranno i prodotti dell'Azienda, ricercano importatori e favorendo così l'ingresso commerciale, proiettando un'immagine professionale e riducendo i tempi tra primo contatto e trattativa. **Per quanto riguarda invece le giornate espositive e incontri:**

NEI PRIMI TRE MESI (aprile–giugno) il Referente commerciale presenta il brand agli operatori di Singapore e dell'ASEAN in collaborazione con le Camere di Commercio in ASIA, gestisce i contatti e li pre-qualifica, riceve gli importatori negli uffici camerale, prepara l'agenda su misura per le giornate espositive e organizza gli incontri B2B.

NEI SUCCESSIVI TRE MESI (luglio–settembre) cura il follow-up: invio materiali e campioni, raccolta feedback di prezzo/pack/formati, definizione delle condizioni e supporto alla negoziazione fino ai test ordini.

All'avvio, ogni azienda ha una **VIDEOCHIAMATA INDIVIDUALE** con il Referente assegnato per allineare obiettivi, priorità di mercato e posizionamento prodotto. Per ogni necessità operativa è attivo un contatto diretto e prioritario via WhatsApp con la segreteria camerale.

SCOUTING MIRATO DI IMPORTATORI E DISTRIBUTORI
TRASFERIMENTO IMMEDIATO DELLE OPPORTUNITÀ
AGENDAB2BORGANIZZATA
GESTIONE APPUNTAMENTI
PRESENTAZIONE PROFESSIONALE PRODOTTI
REPORT CHIARI E NEXT STEPS
FOLLOW-UP STRUTTURATO
REPORTISTICA CHIARA SU CONTATTI



05UFFICI DI RAPPRESENTANZA A SINGAPORE:

CREDIBILITÀ IMMEDIATA

Per un operatore locale (IMPORTATORE, DISTRIBUTORE, BUYER) la **presenza in loco è una garanzia**: scegliere un'azienda che ha un punto di riferimento a SINGAPORE significa **LAVORARE CON CHI E' SERIO, STRUTTURATO E ORIENTATO A UN RAPPORTO STABILE**, non "mordi e fuggi".

Avere una **BASE LOCALE** rassicura anche sulla gestione tempestiva di eventuali problemi: **si risponde sul posto, in tempo reale**.

All'interno del progetto, le imprese usufruiscono per **6 mesi di un ufficio di rappresentanza a Singapore** presso le sedi camerali, con indirizzo e numero di telefono, **utilizzabile dal Referente Commerciale**, e dall'**Azienda** per ricevere **importatori e buyer**, fare presentazioni e condurre trattative.

Il tutto **senza canoni né investimenti iniziali** (affitti, utenze, segreteria), con un impatto economico concreto: **riduzione dei costi fissi e accelerazione del time-to-market**.

Valore per l'azienda:

- **CREDIBILITÀ COMMERCIALE**: un "biglietto da visita" locale che apre porte e riduce la diffidenza.
- **VELOCITÀ OPERATIVA**: incontri, campioni e follow-up gestiti in presenza, con tempi più brevi.
- **RISPARMIO**: accesso incluso al progetto, senza i costi di un ufficio proprio.
- **CONTINUITÀ**: un punto stabile per buyer e partner durante tutto il percorso.
- **FOCUS SUL RIULTATO**: più conversioni da contatto a trattativa.

NON SOLO UN INDIRIZZO:

UN TASSELLO OPERATIVO CHE TRASFORMA
L'INTERESSE IN BUSINESS CONCRETO NELL'ASEAN





06 PIATTAFORMA DIGITALE

SINGAPORE si posiziona come **PORTA D'INGRESSO PRIMARIA PER L'INTER AREA ASEAN**, grazie alla sua posizione geografica strategica e alle infrastrutture di livello mondiale.

La sua capacità unica di connettere culture, economie e innovazione la rende un punto di riferimento indispensabile per le imprese che desiderano espandere la propria presenza nel Sud-Est asiatico.

Oggi **SINGAPORE** non è solo un **HUB LOGISTICO** e **FINANZIARIO**, ma anche una capitale digitale:

- oltre il 92% della popolazione è connessa a Internet e oltre l'85% utilizza regolarmente servizi digitali per lavoro e acquisti;
- il Governo ha lanciato programmi come Smart Nation per digitalizzare settori chiave (finanza, sanità, logistica, servizi alle imprese);
- l'e-commerce nell'area ASEAN vale già più di 130 miliardi di dollari e crescerà fino a 230 miliardi entro il 2028.

In questo scenario, l'integrazione di soluzioni digitali è strategica per sostenere il lavoro del Responsabile Commerciale: la nostra piattaforma digitale raccoglie schede aziendali complete – con presentazione, prodotti e contatti – e le rende accessibili a potenziali partner non solo a Singapore, ma in tutto il mercato ASEAN.

Abbiamo ideato un approccio “**DIGITALE + COMMERCIALE**”:

- da un lato, la piattaforma digitale offre visibilità immediata e in lingua locale;
- dall'altro, il Referente Commerciale con sede a Singapore si occupa di creare relazioni, rispondere alle richieste e presentare direttamente le aziende italiane agli operatori.

All'interno della Camera di Commercio Italiana a Singapore, un team marketing dedicato lavora a tempo pieno per promuovere la piattaforma presso distributori, buyer e operatori di settore.

Questo garantisce alle imprese una **PRESENZA COSTANTE** e **PROFESSIONALE** nei mercati locali.

Grazie a questo modello, gli operatori ASEAN possono accedere facilmente a informazioni pertinenti sui prodotti italiani e mettersi subito in contatto con i nostri referenti commerciali.

IL RISULTATO? Un ecosistema di **PROMOZIONE INTEGRATO**, dove il digitale apre le porte e il commerciale costruisce i rapporti. Una combinazione che consolida Singapore come hub essenziale per l'espansione delle imprese italiane nel vasto e dinamico panorama ASEAN.

SINGAPORE E PIATTAFORMA DIGITALE

UNBINOMIOVINCENTE PER L'ESPANSIONE IN ASEAN

07 COLLABORAZIONI STRATEGICHE

UNA RETE CHE ABBRACCIA TUTTO
IL SUD EST ASIATICO - PACIFICO

IL PROGETTO NON SI FERMA A SINGAPORE.

La sua forza sta proprio nelle collaborazioni ufficiali con le **CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE PRESENTI IN TUTTA L'ASIA E NEL PACIFICO**, che supportano attivamente l'iniziativa.

IL NETWORK COINVOLGE: **MALAYSIA INDONESIA VIETNAM
GIAPPONE AUSTRALIA HONG KONG THAILANDIA COREA DEL SUD FILIPPINE CAMBOGIA**

Grazie a questo sostegno, il progetto assume una dimensione regionale unica: non si limita a mettere in contatto le aziende con buyer, importatori e operatori di Singapore, ma estende la propria azione a tutti i mercati ASEAN e asiatici più dinamici.

Questo significa che durante le giornate di esposizione, l'**agenda delle aziende partecipanti sarà arricchita da appuntamenti qualificati provenienti da un bacino di interesse molto più ampio**, che spazia dall'area ASEAN fino ai grandi mercati extra-regionali come Giappone, Corea e Australia.

Questa rete internazionale:

- amplia in modo esponenziale le opportunità commerciali,
- moltiplica le possibilità di entrare in contatto con partner strategici,
- consolida il valore dell'iniziativa come progetto di sistema a sostegno del Made in Italy.

IN PRATICA, LE AZIENDE NON AVRANNO DAVANTI UN SOLO MERCATO, MA L'INTERA AREA ASEAN E OLTRE:

UN ECOSISTEMA DI BUSINESS INTERCONNESSO, DOVE SINGAPORE FA DA HUB E LE ALTRE CAMERE DI COMMERCIO RAFFORZANO LA RETE DI CONTATTI, GARANTENDO UNA COPERTURA SENZA PRECEDENTI.

UN BIGLIETTO D'INGRESSO
PRIVILEGIATO
IN UNA DELLE AREE
PIU' IN CRESCITA AL MONDO



08SERVIZIO DI SEGRETARIATO A SINGAPORE

La Camera di Commercio Italiana offre un servizio di segretariato completo, pensato per supportare il lavoro del Referente Commerciale e garantire una gestione efficace dei contatti e delle attività delle imprese italiane nell'area ASEAN.

Il servizio è assicurato dal personale camerale, operativo dal lunedì al venerdì, dalle 09:00 alle 18:00 ora locale di Singapore (UTC+8), corrispondenti alle 02:00 – 11:00 ora italiana durante l'ora solare (CET/UTC+1) e alle 03:00 – 12:00 durante l'ora legale (CEST/UTC+2), presso gli uffici della Camera di Commercio a Singapore.

GESTIONE DEI CONTATTI Il personale camerale riceve e smista i contatti provenienti dagli operatori locali, inclusi quelli derivanti dal catalogo digitale, garantendo il tempestivo inoltro al Referente Commerciale e successivamente all'impresa italiana interessata.

ASSISTENZA LINGUISTICA

È disponibile un supporto linguistico continuo per facilitare la comunicazione tra le aziende italiane e i loro interlocutori locali.

GESTIONE DELLE COMUNICAZIONI

Il team risponde a chiamate e messaggi sul numero locale dedicato (indicato nel catalogo), oltre a gestire email e altre forme di comunicazione ufficiale.

SUPPORTO PROATTIVO Oltre al front office, il personale camerale svolge attività di promozione attiva: invio di email di presentazione, contatti telefonici con operatori selezionati e valorizzazione delle imprese italiane presso il mercato locale.

Tutte queste attività vengono organizzate tenendo conto di gruppi omogenei di imprese, in base alla tipologia di interlocutore locale, così da garantire un approccio mirato, coerente e di maggiore efficacia.

È importante sottolineare che i Referenti Commerciali non operano in esclusiva per una singola azienda, ma seguono un gruppo selezionato di imprese italiane suddivise per tipologia merceologica. Ogni referente viene assegnato a categorie specifiche, in base alle proprie competenze e al settore di riferimento, così da garantire un supporto mirato ed efficace.

Questa impostazione collaborativa consente di moltiplicare le opportunità di visibilità, creare sinergie e rafforzare la presenza del Made in Italy in tutta l'area ASEAN.



09SEGRETERIA ORGANIZZATIVA IN ITALIA

PER GARANTIRE ALLE IMPRESE ITALIANE UN SUPPORTO COMPLETO E COSTANTE, LA CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA A SINGAPORE SI AVVALE DI UNA **SEGRETERIA ORGANIZZATIVA OPERATIVA IN ITALIA**, DEDICATA ALLA GESTIONE DI TUTTA LA FASE BUROCRATICA E AMMINISTRATIVA DEL PROGETTO.

ORARI E CONTATTI

Il personale è disponibile negli orari di ufficio:

- dalle 08:00 alle 12:30
- dalle 14:00 alle 18:00

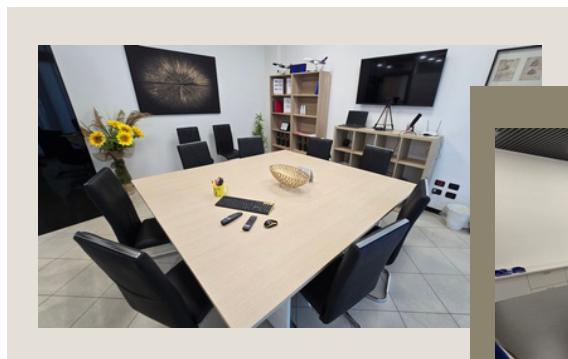
ai numeri: +39 049 490 6033

INCONTRI IN SEDE

Le aziende interessate possono fissare un appuntamento per un incontro diretto presso gli uffici di Via A. Rossi 71 – 35030 Rubano (PD)

ASSISTENZA CONTINUA

Per ogni dubbio, richiesta di chiarimento o esigenza operativa, la Segreteria Organizzativa rimane sempre a disposizione per tutta la durata del progetto, assicurando un punto di riferimento stabile e affidabile in Italia.





PRESENZA

PARTECIPAZIONE IN PRESENZA

LA QUOTA DI PARTECIPAZIONE COMPRENDE:

- Progetto di 6 mesi con referente commerciale dedicato
- Ufficio di rappresentanza a Singapore
- Inserimento dell'azienda nella piattaforma digitale
- Iscrizione a **“Italian Food and Beverage Singapore”** (1–2 luglio 2026)
- 2 giornate di presentazione ed esposizione presso il Centro Congressi Suntec Singapore
- Spazio espositivo dedicato, comprensivo di:
 - 1 tavolo (ca. 180x75 cm) con tovaglia
 - 1 sputacchiera (per azienda del settore vino)
 - Cavatappi, stopper e 1 caraffa per tavolo
 - Tovaglioli, piatti, posate e bicchieri
 - Foam box e ghiaccio (per azienda)
 - Accesso agli spazi comuni attrezzati con frigoriferi, freezer, forni, microonde e piastre a induzione
- Supporto da parte di **ICCS** e della **Segreteria Organizzativa in Italia** per tutte le fasi amministrative e di preparazione all'esposizione
- Spedizione pallet Italia–Singapore in container a temperatura controllata via mare (6–8 settimane) **max 50 kg**
- La merce non è soggetta a dazi doganali, ad eccezione dei prodotti alcolici, soggetti a tariffazione come da tabella nei “costi extra”
- Organizzazione del groupage in Italia e assistenza nella gestione dei documenti accompagnatori
- Sdoganamento a Singapore e gestione delle pratiche burocratiche
- Deposito pallet in magazzini a temperatura controllata dal giorno dello sdoganamento fino all'evento
- Trasporto della merce dal magazzino al Suntec Convention Centre il giorno precedente l'allestimento
- Personale di supporto per l'allestimento dell'area espositiva
- Servizio di interpretariato condiviso a disposizione degli espositori durante le due giornate (non in esclusiva)
- Possibilità di richiedere servizio di interpretariato privato e dedicato come “costo extra”
- Angolo buffet nelle giornate espositive all'interno del Suntec

**** Dettagli e condizioni sono consultabili nella richiesta candidatura

Per le aziende iscritte alla Camera di Commercio di Firenze consultare il sito di **PromoFirenze**