

**Frequently Asked Questions (FAQ)
MERCATI IN DIRETTA: COREA DEL SUD
15 giugno 2020**

Come funziona High Street Italia? Si tratta di luogo disponibile per dimostrazioni, presentazioni, lanci di prodotto anche attraverso il proprio importatore coreano?

High Street Italia è un progetto promozionale avviato da ICE Seoul a dicembre 2019, quando abbiamo inaugurato il nostro showroom dedicato al Made in Italy.

Lo showroom è un building di 4 piani localizzato in Garosu Gil, una delle strade dello shopping più trafficate e di tendenza, con circa 40.000 passaggi al giorno, prevalentemente giovani con un profilo molto adeguato a promuovere le tipologie di prodotto tipiche del Made in Italy (Fashion/accessories, design/furniture/lifestyle, food&beverage).

Gli spazi sono stati concepiti per ospitare attività sia b2c che b2b di varia tipologia, anche in base alle esigenze delle aziende, dalla esposizione e vendita di prodotto sino alla realizzazione di mostre, seminari, workshop e incontri b2b.

Le attività settoriali sono programmate sulla base del nostro Programma promozionale ma le Aziende di ogni settore potranno sviluppare proprie iniziative e utilizzare gli spazi in base alle proprie esigenze promozionali compatibilmente con il programma generale.

Il livello 1 fronte strada è prevalentemente destinato ad attività b2c.

Il livello 2 è in parte una estensione del livello1; oltre alle vetrine di altre aziende che non hanno capienza al livello1, ospita uno showroom permanente dell'Associazione degli importatori di strumenti musicali, una libreria di titoli italiani, un corner sul turismo in collaborazione con ENIT.

Il livello 3 è utilizzato per mostre e workshop.

Il livello 4 è anch'esso destinato prevalentemente a eventi e mostre, è installata una cucina di prova utilizzata per lezioni di cucina e dimostrazioni e che può essere utilizzata anche da produttori italiani o importatori locali per propri eventi.

A [questo link](#) potete scaricare una brochure sul progetto e [a questo link](#) alcune foto aggiornate.

Le condizioni di utilizzo vanno verificate e concordate con il nostro ufficio, di regola la partecipazione alle aree b2c presuppone che il prodotto sia disponibile sul mercato mentre, per aziende che sono alla ricerca di un distributore, potremo proporre soluzioni personalizzate o altre iniziative b2b in corso di strutturazione.



Quando la vetrina online su Gmarket sarà attiva organizzeremo anche attività online2offline a beneficio delle aziende che parteciperanno al progetto.

Per maggiori info scrivete a seoul@ice.it

Chiedo qualche informazione più specifica sul mercato del vino italiano in Corea del Sud.

Il vino italiano è ben conosciuto ed apprezzato in Corea del Sud: l'Italia è il terzo fornitore in valore dopo Francia e Cile. Il mercato ha continuato a crescere anche nel 2019 (+6,2% le importazioni totali nel 2019 sul 2018) anche se a ritmi inferiori rispetto al passato. Le importazioni dall'Italia nel 2019 crescono più della media (+11,2%).

Al momento registriamo una fase di stasi dovuta alla crisi contingente oltre che alla circostanza che il mercato è molto polarizzato su pochi grandi importatori/distributori.

Spazio per nuove etichette più sul medio che nel breve periodo.

Maggiori info nella nota sul vino a [questo link](#).

Quali sono i principali marketplace per gli accessori moda?

I siti online più consultati per i prodotti moda sono Zigzag (www.zigzag.kr), Musinsa (www.musinsa.com), Hyundai Mall (www.hyundaihmall.com), dove i coreani trascorrono molto tempo navigando fra le varie offerte. I portali generali e crossborder maggiormente visitati sono GMarket (www.gmarket.co.kr), Coupang (www.coupang.com), 11 Street (www.11st.co.kr). I coreani molto spesso utilizzano i motori di ricerca (in particolare il motore di ricerca locale *Naver*) che poi li dirotta sui portali che hanno le offerte migliori.

Nella filiera Sistema Casa (Arredamento) è ipotizzabile in uno scenario post Covid un indebolimento del canale Retail a scapito di vendite (prettamente B2B) del Canale Contract e in caso di vendite unitarie/bassa quantità del canale e-Commerce?

Sì, ma vale per i piccoli commercianti. I grandi retailer che dispongono di negozi ampi e su misura del consumatore sono molto frequentati e tutti hanno il proprio canale e-commerce. Il mercato coreano del contract è molto chiuso, è essenziale trovare un buon partner coreano bravo a procacciare la clientela.

E' possibile ricevere informazioni e documentazione sull'accordo con GMarket? Quali sono i prodotti ammessi?

L'accordo con Gmarket è in fase avanzata e tra qualche giorno l'iniziativa sarà pubblicizzata tra le aziende con apposite circolari. Prevediamo che la vetrina Made in Italy su Gmarket sarà operativa a settembre 2020.

I settori merceologici ammessi sono Moda e accessori, Pelletteria, Calzature, Design, arredamento e lifestyle, Cosmetica, Gioielleria, Occhialeria, Prodotti alimentari. Sono esclusi i vini e gli alcolici.

Maggiori info su www.ice.it.

Come funziona il Trattato di libero scambio tra UE e Corea del Sud? Chi può usufruire dell'esenzione dai dazi?

L'accordo di libero scambio – Free Trade Agreement (FTA) - tra la Corea del Sud e l'UE è in vigore a partire dal 1 luglio 2011. Prevede l'abbattimento delle tariffe doganali tra le parti contraenti, in tutto o in parte, a seconda delle merci.

Tutte le spedizioni del valore complessivo inferiore ai 6.000 euro possono beneficiare di tale esenzione con la dichiarazione di origine.

Invece se il valore è superiore ai 6.000 euro, l'azienda esportatrice si dovrà dotare del certificato di Esportatore Autorizzato, rilasciato dalla Direzione delle Dogane regionalmente competente che ne stabilisce la relativa procedura.

Maggiori info a [questo link](#).

Posso avere informazioni sull'andamento del mercato del food italiano in Corea del Sud?

Il cibo italiano è conosciuto ed apprezzato in Corea del Sud, l'Italia è primo fornitore della Corea di pasta, secondo di olio d'oliva, terzo di caffè e prodotti a base di cioccolato, sesto di formaggi.

La ristorazione italiana è abbastanza sviluppata e il prodotto italiano è presente nella grande distribuzione, nei department store e nei supermercati.

Esistono ancora spazi di crescita anche se la crisi sanitaria ha penalizzato alquanto il settore dell'ospitalità e quindi riteniamo che le opportunità possano emergere più nel medio che nel breve termine.

Maggiori info nelle note settoriali a [questo link](#).

Quali sono le modalità di ingresso per affari in Corea del Sud? L'emergenza COVID19 comporta restrizioni per i cittadini italiani?

Le autorità coreane hanno intrapreso misure specifiche per l'ingresso in Corea del Sud di chiunque provenga dall'estero. La materia è in costante evoluzione per cui suggeriamo di tenersi costantemente informati e di consultare il sito [Viaggiare Sicuri](#) e il [sito dell'Ambasciata d'Italia](#) in Corea.

Come faccio a restare informato sulle iniziative promozionali dell'ICE in Corea del Sud?

Stiamo ricalendarizzando le iniziative promozionali a partire dal secondo trimestre 2020, che potranno essere realizzate nelle date e nelle modalità che la situazione sanitaria locale e internazionale potrà consentire.

La invitiamo a consultare con regolarità la pagina dedicata agli [eventi](#) e la pagina di [ICE Seoul](#) sul nostro sito istituzionale. Scriva comunque a seoul@ice.it per manifestare il suo interesse alle iniziative del suo settore.

E' possibile avere maggiori informazioni sugli strumenti finanziari di SACE e SIMEST?

Trova informazioni aggiornate sul sito di [SACE SIMEST](#)

