



# IDEE PER IL NUOVO ARTIGIANO

**VEN 8 APRILE 2011 ORE 20.30 SCHIO  
PALAZZO TOAL DICAPRA VIA PASUBIO**

**COME VENDERE IL RISO AI CINESI**

In collaborazione con la Libreria UbiK di Schio



La Cina rappresenta una sfida estremamente impegnativa per le nostre PMI, ma adottando un piano d'azione ben strutturato e creato su misura è possibile muoversi con cognizione di causa, spendendo in maniera oculata e molto remunerativa tempo, energie e denaro.

Il marketing interculturale è in grado di supportare imprenditori e artigiani nella creazione di una strategia di mercato a lungo termine in Cina e di guidare nell'individuazione dei giusti obiettivi le nostre aziende.

Virginia Busato, che per anni ha operato sui mercati dell'estremo oriente ed è anche autrice del libro "Come vendere il riso ai Cinesi" e Sara Reniero, presidente della CNA Unione Alimentare e titolare dell'azienda "Green", presente da anni con successo sul mercato cinese, aiuteranno imprenditori ed artigiani locali a riconoscere ed intercettare le interessanti prospettive che può offrire il vastissimo mercato cinese, visto questa volta come nuova opportunità di business anziché come concorrente per le nostre imprese.

**Introduce**

**Silvano Scandian**

**Intervengono**

**Virginia Busato Autrice del libro**

**Sara Reniero Imprenditrice Green Srl - Schio**

**coordina**

**Maria Luisa Duso Il Giornale di Vicenza**

Informazioni e adesioni: [segreteria@cnavicenza.it](mailto:segreteria@cnavicenza.it) tel. 0444.1838105

[impresadonna@cnavicenza.it](mailto:impresadonna@cnavicenza.it) 0445.575020

