

GUADAGNARE CON IL "MADE IN ITALY"

SALVO SPAGNA

# 投资意大利

如何利用“意大利制造”赚钱

[意] 萨尔沃·斯帕尼亚 著 罗妙红 译

上海译文出版社



# 投资意大利

如何利用“意大利制造”赚钱

[意]萨尔沃·斯帕尼亚 著 罗妙红 译

上海译文出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

投资意大利:如何利用“意大利制造”赚钱/(意)  
斯帕尼亚(Spagna, S.)著;罗妙红译. —上海:上海  
译文出版社,2013. 10  
ISBN 978-7-5327-6360-3

I. ①投… II. ①斯…②罗… III. ①投资—研究—  
意大利 IV. ①F835.464.8

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第201461号

## Salvo Spagna

Guadagnare con il “Made in Italy”

Simplified Chinese Translation Copyright © 2013 by Shanghai Translation Publishing House

## 投资意大利

——如何利用“意大利制造”赚钱

[意]萨尔沃·斯帕尼亚 著 罗妙红 译  
责任编辑/袁雅琴 装帧设计/观止堂\_未氓

上海世纪出版股份有限公司

译文出版社出版

网址:www.yiwen.com.cn

上海世纪出版股份有限公司发行中心发行

200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc

上海文艺大一印刷有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 8 插页 6 字数 94,000

2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

ISBN 978-7-5327-6360-3/F·208

定价:40.00元

本书中文简体字专有出版权归本社独家所有,非经本社同意不得转载、摘编或复制  
如有质量问题,请与承印厂质量科联系。T: 021-64511411

*A mio padre, per quello che mi ha insegnato, base indispensabile  
e fondamentale per i risultati miei e dei miei clienti.*

*A mia madre, per essere stata un esempio di bontà e amore.*

献给我的父亲,感谢他教会我的一切,  
这是为自己以及为我的客户争取不俗业绩的不可或缺的重要基础。

献给我的母亲,她是善良与爱的典范。

## 目录

引言	... 1
出发前的规划	... 15
到意大利考察	... 35
选择中介	... 81
奢侈品行业及其特征	... 91
奢侈品的销售	... 107
地段:问题与机遇	... 121
商店:创建和布置	... 143
消费者的购物活动分析	... 155
价格策略	... 179
附录	... 189
成功企业家的特点	... 191
词汇表	... 202

## 引言



## **“意大利制造”：风险与机遇**

世界上很多的企业家和商人都希望能够从事“意大利制造”商品的生意,因为它们代表的是世界顶级的高质量产品,尤其是这三个行业:食品、家居产品、服装时尚产品。“意大利制造”产品所具有的优势在于:形象、市场和获利性。

几个世纪以来,凭借其高品质、美观和高品位,意大利制造的手工艺品和工业产品一直位居世界前列。追本溯源,这源自意大利悠久而辉煌的艺术文化历史和制造工艺传统。欧洲乃至整个西方世界绝大部分的艺术财富都来自意大利,它是一个人才辈出的国度:乔托、米开朗琪罗、达·芬奇、卡诺瓦、帕拉弟恩、拉斐尔、提香,这些如雷贯耳的名字仅仅是意大利众多伟大艺术家中的几个代表。几个世纪以来,这些伟大的艺术家影响并推动了世界艺术的发展。更不用说国际化程度最高、拥有最辽阔最复杂疆土的古罗马帝国和它所留下的灿若星河的千年历史和艺术对世界的深远影响了。



意大利品牌为全世界所熟知,人们都希望拥有。销售意大利品牌意味着可节约广告和推广费用,以较少的市场投入赢得较大的商业回报。世界各主要国家最富有的阶层都知道“意大利制造”的品牌和产品。因此,意大利产品通常来说无需投入昂贵的推广费用就能销售出去,可获得较多收益。

同等品质、品位和功能的情况下,“意大利制造”的品牌通常能卖出较高的价格,获得相应较大的回报。也就是说,“意大利制造”的产品更赚钱,商业利润更大。例如时尚行业,商业经验告诉我们,当一名消费者穿上一件意大利制造的服装,他再次购买的可能性会成倍增加。意大利制造的时装是世界上销售最多、最受追捧和模仿的。

### 商机宝贵、风险暗藏

有道是“机遇与风险并存”,美国前总统约翰·肯尼迪也曾提到中国词语“危机”<sup>①</sup>给他的启示。的确,如果想在矿业、艺术市场、古董市场及收藏市场获利,就得成为专家,并小心各种陷阱和危险,比如艺术品和古董是很容易仿冒的,如果没有专业眼光,很容易上当受骗。

本书将列出美国、中国、日本、印度,也就是欧洲以外国家的企业家来到欧洲市场和意大利市场,想获得货真价实的意大利制造的产品以销往国内市场的时候,可能遇到的各种主要问题。

---

<sup>①</sup> 肯尼迪在1959年4月竞选总统期间的一次演讲中提到了一个中文词汇给他的启示:“When written in Chinese, the word ‘crisis’ is composed of two characters. One represents danger and the other represents opportunity.”译为:“在汉语中,‘crisis’这个词是由两个字组成,一个是‘危(险)’,另一个是‘机(会)’。”——译者

众所周知,不管是欧洲市场还是意大利市场,都布满了各种骗局:政策的、语言的和规章制度方面的,更别说由于国家和地区风俗习惯不同而造成的各种出乎意料的情况了。此外,在面对“意大利制造”的产品时,总会遇到风险,例如:产品是盗窃而来的、冒牌或仿造的。有时候,仿冒水平之高令原生产商亦难辨真假。

### **如何理解意大利人?**

总的来说,欧洲人有他们特殊的习惯,很多时候,欧洲人较难以与来自中东、东方和南半球的人建立关系。从近代史来看,源自欧洲且与欧洲具有密切联系的澳洲人和新西兰人也会在与欧洲人建立关系的时候遇到问题。

在所有欧洲人中,意大利人也许是最独特、最具民族特征的人种之一。因此,对于来自在传统文化上与欧洲和北美截然不同的、古老而重要的国家的人来说,必须具有能迅速辨认出意大利和欧洲市场上各种潜在圈套的能力。首先,需要避免下面这些问题,如果能得到良好的咨询代理的协助,你不但能够避免它们,在某些情况下,还可将之转化为机会:

#### **假冒商品**

在意大利制造的商品是最可能被仿冒的,因为它们通常能够以高价售出。因此,必须具有辨别真伪的能力。

#### **假冒真品**

在一些情况下,有一些获得授权的生产商,因为想获得额外的利润,会根据获得授权的真品手册和工艺,秘密生产一些额外数量的产

品销往黑市。

这些假冒商品,对于外行人来说,真伪实在难以分辨,贸然购买将会涉及违法。

### **不符合规定的产品**

这种情况和前面类似,商品采用与真品相同的原材料和辅料制造,但是采用的不是真品生产商的工艺。在某些情况下,甚至有可能是偷窃而来的材料,或者是以非正规手段非法购买的材料,这些都会有被海关罚没的风险。

### **盗窃来的商品**

从经济和法律后果来看,显然,这是欺诈中最危险的一种:如果所购商品是盗窃赃物,你将面临法律的惩罚。和前面的几个例子一样,你将再有再也不能自由出入意大利和欧洲的风险。除了失去已经支付的钱款,还可能面临非常严重的法律惩罚。

### **正规购买的商品被人以劣质商品偷梁换柱**

这也是可能发生的情况:进口商参观了仓库,检验了商品,下了订单,然而,等商品抵达千里之外的目的地的时候才发现,商品被全部或部分以劣质产品替代了。有时候,仅仅是将商品寄回去,就要耗费成本和经历各种必须面对的麻烦,因此,需要对之提前预防。

### **不存在的品牌**

如果对“意大利制造”的品牌不了解,买家就有可能被人以虚构的品牌欺骗。这些虚构的品牌根本不存在,不属于任何一个设计师。

遇到这种情况,结果往往会让人追悔莫及:从法律层面来讲,所有的合同和文件都无懈可击,结果,买家却发现以 Gucci 的价格购买了所谓 Zucci 品牌的皮包。

### **已经不流行的商品**

有时候,这可以成为一笔值得做的买卖,前提是价格合理;但是,如果以等同于最新系列产品的全价购入了过时的商品,买家就会遭受损失,商品完全卖不出去,甚至亏损。

### **过期的商品**

如果是食品,经常会发生收到的产品已经过期或者快过期的情况。也许,这不会造成食用问题,因为在很多时候,保质期都被定得极其保守,但是,这会造成销售问题,特别是在价格很高的情况下。

## **当心所谓的助理/翻译**

很多外国企业家以为,参观意大利高端市场,只需有一位所谓的好“助理/翻译”,即一名熟悉那座城市、懂当地语言能当翻译的助理即可。

事实上,这远远不够,因为这和原材料及散货大卖场不一样。在那样的市场,一位咖啡专家能够分辨出全世界优质的咖啡,一位化学家能够评估来自任何一片大陆的化学产品。

有两个类型的问题需要注意:一是社会文化,二是特定领域的生产技术。一名纺织专家能够鉴定世界任何棉布或丝绸面料的质量。但是,只有“意大利制造”方面的专家能够鉴别一条领带是否为意大利制造,是否为阿玛尼、杰尼亚、范思哲或其他品牌的真品。

### **国家或地区的文化**

意大利历史非常悠久,期间,也曾发生大型战争和宗教冲突。和

世界各国人民一样,意大利人也会觉得难以和来自遥远国度的商人建立关系,虽然这些国度拥有同样古老的历史和重要性,但是它们拥有截然不同的传统文化。

外国商人所不知道或低估的:意大利是一个多样化的国家。地理上,北部有横亘其间的阿尔卑斯山脉,将几个大区隔开;纵横南北的亚平宁山脉又将半岛一分为二。行政上,意大利有 20 个不同的大区,方言和传统皆不相同。伦巴第人和特伦托人的区别就如同英格兰人和苏格兰人之间的区别;而它们竟然是两个相邻的大区!

### **行业传统**

此外,每个生产行业都有与当地文化密切相关的习俗和传统。例如,缝纫业的传统与制鞋业的就很不一样,意大利北部的设计师和那不勒斯裁缝师傅的习惯也相去甚远。因此,要和意大利的企业建立商业关系就得注意下列文化和商业层面的问题:

#### **法律、民族风俗习惯**

我们要打交道的企业所来自地区的历史文化。各个地方的人们的风俗习惯相距甚远,此外,和米兰企业、那不勒斯企业、马尔凯企业、普利亚或西西里企业乃至同样开设在米兰的外地企业打交道的时候,他们对同一法律的解读可能有巨大的差别。

#### **不同行业的习惯**

从事服装行业者与从事食品行业者的商业习惯略有不同。从事裁缝和制鞋行业者亦有不同之处。

### 如何展现自己？

如果要拜访一位服装企业家，你得注意恰当的着装。去拜访葡萄酒企业家不能不会喝酒，不可不知道该地区最主要的葡萄酒有哪些。

### 专家会指出最安全的路

如何判断“意大利制造”的质量？这和古董市场相似：需要专家。阿尔巴出产的松露价值可达成千上万欧元。但如果用俄罗斯或中国低品质的松露来以次充好，那就是一种用胶水粘合的不堪入目的混合物。如果，迄今为止，你所见过的松露是在米其林餐厅里面，那是有质量保证的，相反，如果是糟糕的情况，例如，你只是在一些烹饪杂志上见过松露，那么，你又如何来保护你应有的权利呢？

从这一点看来，助手/翻译是危险的，因为他们只知道以礼貌的方式将卖家自卖自夸的话转达给你。当卖家说“这是首屈一指的阿尔巴松露”的时候，翻译甚至可能会强调这一肯定句，甚至不经过任何专业的过滤。很多时候，他们会以为客人是专家，因此，客人能够自己看出所有的问题。如果真是这样，由于翻译的过于礼貌，粗心大意的买家就会在翻译无意而为之的“帮助”下陷入骗局。

在服装行业，如果供应商仅凭标签就告诉你一件衣服是意大利制造的，你要小心了，其实，有一种方法可以检查标签是生产过程中加上去的还是后来加上去的。此外，专家还会告诉你，需要让对方提供哪些文件资料，以避免粗心买家可能碰到的费用过高的问题而陷入骗局，甚至是陷入与法律或海关有关的问题。

## **能够拯救一个陷入危机的欧洲品牌吗？**

有一些欧洲的品牌有很多市场问题,这对于欧洲以外市场的买家来说也许是巨大的商机。由于企业决策抑或是市场变化的原因,一个品牌可能在某个市场的某一领域有很大的问题,而在另一个国家另一个领域可能会非常受欢迎。一个在意大利或欧洲陷入问题中的品牌,也许在国外市场可以获得机会。

这样的机遇可以简单概括为:以极其优惠的价格从意大利买入,在本国销售来自意大利的高品质产品以获得可观的利润。不过,你要小心,这样的机会只有对欧洲和意大利市场非常熟悉的人士才能辨别出来,一名韩国、中国或美国企业家,如果没有向导就到这纷繁复杂的欧洲市场来冒险则很难挖掘到这样的机遇。另一种机会是寻找一些拥有品牌但陷入困境的企业,借助专业顾问的策略咨询服务和合作,能够以非常实惠的价格购得它的品牌。



### **能利用不知名的品牌吗？**

这也是一个值得考虑的机会。寻找一个不太知名甚至被遗忘的地区品牌或地方品牌投放到本国市场上。有一个美国的例子，Timberland 品牌的鞋子，在 80 年代的时候，只是一个地方品牌的工作用鞋，后来被引进了意大利市场，并被定位为可以天天穿的耐用而优质的鞋子，上班和休闲时间都能穿，于是，它从意大利风靡至整个欧洲市场，最后成为了一个货真价实的国际品牌。我们可以仿效此法，利用意大利和欧洲的其他大大小小的地方品牌作同样的文章。

### **授权蕴含的机遇**

如果有足够的资金能力，拥有某个品牌的本国市场独家授权或者某个地区或城市的独家授权，那将代表着巨大的利润回报的可能，因为你能够以一定的自由度来进行各种商业决策。这样，您可以自主决定价格，这就意味着您将获得可期待的更大利润空间和收益可能，而不用和其他人在本国分享同一个品牌的收益。

### **找到合适的合作伙伴**

找到合适的合作人员和公司对于生意获利具有举足轻重的意义。为此，找到一名拥有很多关系的意大利经纪人是取得成效的第一步。

好好考核经纪人所花的时间是值得的。无论是对待经纪人还是对待供应商都应如此。他们为哪些客户工作过？他们能提供那些能为之证明或见证过他们所撮合的成功案例的人的联系方式吗？他们能够列出与之工作过多年的供应商有哪些吗？当然，这并不意味着