C'era 2 ruoli, quello dello sviluppo mettiamo insieme sviluppo e promozione del Made in Italy verso l'estero, in questo caso commercio verso la Cina e l'attrazione degli investimenti dalla Cina verso l’Italia, questi sono i 2 principali canali su cui siamo diciamo tenuti a lavorare ed è chiaro che quando noi parliamo di esportazioni del Made in Italy verso la Cina, quello che dobbiamo fare più che possiamo fare è quello di continuare a fare un'operazione di promozione costante del Made in Italy, e lo facciamo attraverso gli strumenti più vicini al momento del business matching, per cui sono il racconto Made in Italy attraverso le piattaforme fieristiche; quindi, letteralmente noi portiamo con delle collettive gli imprenditori e i prodotti italiani ad essere presentati, nessuno meglio dell'imprenditore che vuole presentare bene il proprio prodotto è più capace di farlo, per cui all'interno di queste collettive, voi avete la possibilità di trovare imprenditori che raccontano, spiegano il proprio prodotto e l'insieme di questi racconti, quello che aiuta a fare la promozione del Made in Italy. Io le posso dire quello che dice,（questo modo di fare） fa un po' in tutto il mondo e quindi lo fa anche in Cina, dove abbiamo capito che è una grossa opportunità c'è nel momento in cui noi cerchiamo di rompere uno schema, che si è creato dove quando un'impresa italiana entra in Cina normalmente si interfaccia con quei distributoriche sono distributori dei prodotti italiani in Cina che normalmente entrano con una sorta di esclusiva, che viene richiesta all'azienda e quindi l'azienda rimane fissa e bloccata in questo schema.

Abbiamo la grossa opportunità, se riusciamo invece ad andare con i prodotti italiano nei canali che non sono per forza fornitori della persona cinese abituata all'italiano e andiamo anche oltre, e in questo modo andiamo a coprire un mercato molto più largo.

**al momento del business matching : Nello specifico, l'espressione completa “momento di matching” si riferisce al momento cruciale in cui una startup si connette con successo con l'investitore o il partner ideale. 具体来说，“匹配时刻 ”的全称是指初创企业成功与理想投资者或合作伙伴建立联系的关键时刻。**

**我们将把向国外发展与推广“意大利制造”结合在一起，特别是对中国的贸易以及吸引中国的投资到意大利。这是我们需要不断工作的两个主要途径。显然，当我们谈到“意大利制造”对中国的出口时，我们必须尽我们所能，不断持续推广“意大利制造”。 我们通过与商业配对时刻最接近的手段来实现这一点，因此我们通过展会平台讲述“意大利制造”，所以，从字面上理解，我们将意大利的企业家和产品以集体的形式展示出来，没有人比想要展示好自己产品的企业家更能做好这项工作。因此，在这些集体中，您有可能找到讲述和说明自己的产品的企业家，这些故事有助于推广“意大利制造”。 我可以告诉您，这种做法在全世界范围内都在进行，因此也在中国进行。我们了解到，这是一项巨大的机会，当我们试图打破一个模式时，这个模式是，当一家意大利企业进入中国时，通常与那些在中国的意大利产品分销商联系，这些分销商通常以独家代理权的方式进入，意大利公司被要求和固定在这个模式中。**

**如果我们能让意大利产品进入不一定是意大利人习惯的中国供应商的渠道，并走得更远，我们就有很大的机会，这样我们就能覆盖更广泛的市场。**