



PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE AGROALIMENTARE 2012-2013

In appoggio ad aziende agroalimentari, cantine, e Consorzi export, ATI, Organizzazioni professionali, Associazioni che usufruiscono di contributi per l'internazionalizzazione come da OCM, leggi 394/81, 83/89, ...

FOCUS – AREE STRATEGICHE:

- BRASILE
- CINA
- SINGAPORE
- (INDIA)

IN SINTESI:

- FIERE INTERNAZIONALI
- CONSULENZA EXPORT E FOLLOW UP



INDICE

INTRODUZIONE	3
OBIETTIVO	3
DESCRIZIONE ATTIVITA'	3
VISION & MISSION	4
FIERE INTERNAZIONALI	4
CALENDARIO	4
DETTAGLIO SERVIZI COMPRESI	5
PARTNER	6
QUOTA ANNUALE	7



Introduzione

La Italycomex società che opera con proprio marchio registrato Bravo Italy Gourmet rappresenta oggi una realtà che opera ormai da diversi anni nel campo dell'assistenza e della consulenza per l'internazionalizzazione di aziende italiane su nuovi mercati esteri.

Un' azione che si concretizza proprio su un modello strategico - economico incentrato sull' *export-led* ovvero sul ruolo cardine della politica export messa a punto con ciascuna delle aziende che seguiamo, le esportazioni ricoprono per Noi oggi il ruolo di propulsore alla crescita di un sistema aziendale e quindi di un sistema economico.

La Italycomex – Bravo Italy Gourmet, punta da sempre alla valorizzazione e alla fidelizzazione delle aziende che rappresenta favorendo in particolar modo l'incontro diretto (B2B) con i propri partner internazionali.

L'esperienza accumulata nel corso di questi anni e i risultati ottenuti sino ad oggi, ci hanno portato ad incentrare la nostra azione sulle **fiere internazionali su aree strategiche** quali strumenti più efficaci per promuovere ed incrementare la presenza dei nostri clienti con partners stranieri, correlando poi tali strumenti con opportune azioni mirate di follow up.

Obiettivo: prima Partner, dopo buyer

L'obiettivo di questo progetto è quello di creare partnership e relazioni di cooperazione commerciale internazionale al fine di rispondere ad un'esigenza primaria per l'azienda cliente ossia quella di trovare **non Buyers o Importatori** sporadici, ma di consolidare in modo duraturo la propria presenza all'estero con **Partner** scelti ed affidabili.

Descrizione Attività

Riportiamo dettagliatamente le azioni che portano alla ottimale realizzazione degli obiettivi del progetto:

FASE 1 (preliminare):

- Analisi di mercato per i prodotti in oggetto
- Strategie di prezzo dei prodotti
- Selezione dei paesi obiettivo

FASE 2 (progettazione):

- Scelta delle Fiere Internazionali più performanti
- Contatto con l'ente fiera e progettazione stand chiavi in mano: "*Shell Scheme Package*" + *forniture aggiuntive quali Spotlights-Mensole-Vetrine-Sedie -Frigo-Prese Luce-Sedie- Tavoli- Lavabo, bicchieri, spittoon, ice glass, ice cube., Arredamento generale e Allestimento dello stand , Pulizia generale giornaliera dello stand, Loghi, Brochure, Depliants dell'azienda esposti, Vetrina con prodotti dell'azienda in esposizione*
- Contatto con il Nostro responsabile in loco
- Analisi delle eventuali certificazioni da ottenere per la successiva commercializzazione
- Contatti c/o Camera di Commercio e enti istituzionali del paese obiettivo
- Scelta dei partners logistici (trasporti, travel, etc...)
- Individuazione dei canali distributivi dei mercati obiettivo

FASE 3 (realizzazione):

- Allestimento totale dello stand in accordo con l'ente fiera.
- Assistenza totale nella spedizione della campionatura e pratiche export
- Stesura agenda appuntamenti buyers tramite contatti mail e telefonici.
- Partecipazione alle Fiere Internazionali con il Nostro staff multilingua: rappresentante per le negoziazioni, hostess, interpreti.
- Presenza durante i giorni della Fiera e dei Tasting del nostro Sommelier & Wine Consultant che con professionalità garantisce la qualità delle degustazioni con i buyers.
- Follow up fiera
- Eventuale assistenza per la stesura di contratti internazionali (Incoterms 2000), assistenza bancaria, legale, assicurativa.



- Studio di eventuali ulteriori azioni di comunicazione e marketing strategico da intraprendere

Vision e Mission

Alla luce di quanto sopra elaborato, nasce il **progetto di internazionalizzazione a lungo periodo**, studiato e redatto in base alle esigenze dell'azienda stessa.

Ai Nostri clienti più fidelizzati offriamo infatti la possibilità di abbattere costi relativi all'organizzazione completa di tali azioni (in particolare fiere, eventi e servizi follow up) proponendo una formula unica, di durata annuale.

L'offerta prevede la partecipazione a **3 (o 4) fiere internazionali in area extraeuropea** con l'obiettivo di perfezionare il maggior numero di contratti con i partner internazionali selezionati, in continua osservanza delle direttive aziendali.

Fiere internazionali

Fiere internazionali:

Ogni anno la Bravo Italy Gourmet seleziona circa 20 tra le più importanti fiere enogastronomiche internazionali, scelte sulla base di variabili geo-economiche e strategiche per tipologie di prodotto trattato e in base ai livelli di crescita dei Paesi ritenuti di interesse. Quindi, opera una successiva scrematura sulla base di una variabile fondamentale: la propria presenza sul territorio.

Tutte le Fiere, salvo particolari esigenze del cliente*, vengono svolte in collettiva e sono organizzate in modo da non porre le aziende partecipanti in concorrenza tra loro.

* se il cliente dovesse scegliere soluzioni alternative, ad esempio fiere non previste in questo programma, diverse saranno le condizioni economiche qui esposte. Le fiere inoltre potrebbero variare, in questo caso verranno prese soluzioni alternative sempre di comune accordo con il cliente.

PUNTO DI FORZA: Le **3 (o 4) fiere internazionali in area extraeuropea** che la Bravo Italy Gourmet propone si collocano all'interno delle proprie aree strategiche, cioè quelle aree dove la Bravo Italy Gourmet è già presente con una propria società di importazione, con un suo rappresentante stabile sul territorio o con suoi contatti già avviati precedentemente.

L'obiettivo è quindi quello di non disperdere risorse economiche su molteplici aree ma di concentrare gli sforzi in quelle in cui la Bravo Italy Gourmet è già presente o ha già contatti avviati.

Durante le Fiere Internazionali, grazie agli accordi esistenti tra la Bravo Italy Gourmet e i vari enti fiera, verrà inoltre data la possibilità all'azienda di partecipare con i suoi migliori prodotti ai concorsi che si terranno di volta in volta durante gli eventi e di ricevere quindi premiazioni riconosciute a livello internazionale.

ESEMPI DI FIERE SVOLTE:

Vedi la nostra pagina web [Fiere](#)

Calendario

Come detto in precedenza, la selezione delle Fiere viene fatta anche sulla base della presenza della Bravo Italy Gourmet sul territorio obiettivo.

Fiere e presenza della Bravo Italy Gourmet sul territorio garantiscono un'azione stabile e duratura nel tempo.

Per questa ragione le aree scelte per il 2012 sono:



- Brasile (America Latina) attraverso i propri partner di logistica, importazione e commercializzazione nello stato di Santa Catarina e San Paolo
- Cina: Operiamo sull'area sud est, regione del Guangdong (Shenzhen), area tra le più ricche e dinamiche della Cina, a 30 km da Hong Kong
- Singapore : Ormai meta usuale per le nostre missioni, con due importatori in loco lavoriamo sul territorio singaporeano da ormai 3 anni
- India: Operiamo con i nostri partner sull'area di New Dehli

Se l'azienda fosse interessata ad una fiera non presente in questo elenco, può consultare la nostra pagina web [FIERE](#) e discutere con noi la soluzione migliore e più adatta alle proprie esigenze.

FIERE:

- 1) Brasile (SIAL SAO PAULO+FISPAL): 25-28 giugno
- 2) Singapore (Wine for Asia): ottobre 2012
- 3) Cina (INTERWINE): 14 -16 novembre
- 4) India (IFDE): Dicembre 2012

NB: Per la spedizione della campionatura la Bravo Italy Gourmet fornirà tutta l'assistenza necessaria di volta in volta e la piattaforma logistica, ma il costo effettivo della spedizione e le eventuali tasse a destino per sdoganamento rimangono a carico dell'azienda, a meno di accordi presi diversamente.

Durata del progetto:

12 mesi a partire dalla stipula del contratto.

Dettaglio servizi compresi - Consulenza e Follow up Export

Le azioni SUCCESSIVE alla fiera, in accordo con l'azienda, saranno le seguenti:

- Contatto telefonico e telematico con buyers (compreso)
- Assistenza in formulazione quotazioni (compreso)
- Visite commerciali presso buyers (compreso)

In generale, sempre su richiesta, siamo in grado di fornire consulenza riguardo:

Assistenza Marketing Strategico



- Studi e ricerche di mercato (compreso)
- Piano di marketing internazionale (compreso)
- Selezione dei paesi obiettivo (compreso)
- Analisi dei canali distributivi dei mercati obiettivo (compreso)
- Mappatura di partner esteri (compreso)
- Analisi competitiva (compreso)
- Proiezioni di posizionamento nei mercati obiettivo (compreso)
- Definizione delle strategie di internazionalizzazione (compreso)
- Strategie di prezzo dei prodotti (compreso)
- Budgeting pubblicitario (compreso)
- Piano di comunicazione (compreso)

Assistenza Export

- Assistenza sdoganamento merce (compreso)
- Assistenza Incoterms (compreso)
- Assistenza bancaria e assicurativa per l'esportazione (compreso)
- Assistenza registrazioni e certificazioni estero (compreso)
- **Intermediazione commerciale e rappresentanza all'estero (dietro commissione)**
- Assistenza c/o Camera di Commercio paese obiettivo e/o Ambasciate (compreso)

Partner e fornitura di servizi extra convenzionati

- *Servizi travel (voli+hotel e assistenza):* BCD Travel
- *Logistica:* OTIM spa, Agility Logistics, AP Logistics, JSI Logistics
- *Certificazioni:* Food and Drug Administration (USA), Kosher (consumatori di fede ebraica), Halal (consumatori di fede musulmana), GOST (Russia e Paesi limitrofi), altro
- *Informazioni sui partner commerciali:* Credit Reform
- *Assistenza legale nel Food and Beverage:* Avv. Daniele Pisanello, studio legale LEX Alimentaria
- *Traduzioni:* Traduzione IN



Quota annuale

Per la partecipazione a **3 delle 4 fiere sopra indicate** + tutti i servizi export connessi (compresi come da elenco di cui sopra), prima durante e dopo gli eventi, la quota **annuale** è di:

15.000 € + iva

7.500 € + iva, *Soltanto 2500 € a fiera.*

da versare 50% alla stipula del contratto e 50% entro 15 giorni dalla stipula dello stesso.

DODICI RAGIONI PER PARTECIPARE:

- 1)Notorietà sul piano nazionale ed internazionale: tutte le fiere a cui partecipiamo sono altamente specializzate e riconosciute internazionalmente. Inoltre iscriviamo sempre i nostri prodotti ai maggiori concorsi di settore che si tengono durante le fiere.
- 2)Le nostre fiere e degustazioni sono eventi di rilievo internazionale: coinvolgiamo tutto il personale aziendale e i partners che vengono a trovarci nello stand favorendo da subito un processo di interscambio culturale, clima ideale per iniziare delle corrette e trasparenti relazioni commerciali.
- 3)Notevole è la percentuale di aziende che ha perfezionato tramite i nostri eventi accordi commerciali con Partner locali.
- 4)Le fiere a cui partecipiamo registrano in media dai 30.000 ai 60.000 visitatori durante i giorni di apertura al pubblico, e sono soprattutto scelte in base alla durata delle giornate dedicate al Trade e alla qualità dei matchmaking con i potenziali partners.
- 5)Le fiere e le degustazioni che attuiamo si svolgono nelle aree in cui i consumi sono in crescita e dove abbiamo già del personale in loco, Brasile, Asia, Sud est Asiatico, Paesi dell'est e nord europa.
- 6)Ogni fiera e degustazione si svolge previa profilazione cliente per cliente dei partners da coinvolgere (da grossisti a retailer).
- 7)Coordiniamo interamente per Voi: l'organizzazione dell'agenda appuntamenti, il catalogo, il posizionamento migliore dello stand in fiera, l'allestimento chiavi in mano, la rappresentanza durante l'evento, il follow up e la gestione delle offerte.
- 8)Una delle chiavi del successo dei nostri eventi è data dalle relazioni che abbiamo stretto con gli organizzatori e i project manager dei maggiori enti fiera internazionali: questo permette a noi di avere dei vantaggi logistici e commerciali difficilmente ottenibili dalla singola azienda.
- 9)Durante le fiere e le degustazioni è sempre presente la stampa locale per redigere articoli sui nostri prodotti e sulle nostre aziende, ottimo strumento di penetrazione culturale nel Paese di riferimento.
- 10)Tutto il nostro staff in fiera e nelle degustazioni è altamente specializzato: export manager, sales manager, hostess, Sommelier: tutto ciò a garanzia della completa riuscita dell'evento, curato in ogni suo aspetto, dalla conoscenza tecnica dei prodotti, all'accoglienza, alla rappresentanza e negoziazione con i partners commerciali.



11) Il costo di partecipazione ad una fiera internazionale per una singola azienda si aggira intorno ai 10.000 € e oltre. Con noi l'azienda può risparmiare fino a 7.000 € per ogni fiera.

12) Il vantaggio di andare in collettiva è fondamentale: i nostri partner commerciali desiderano infatti interfacciarsi con un unico interlocutore che possa fornire loro uno spettro più ampio di prodotti e garantire velocità di risposta.

Per ulteriori delucidazioni in merito:

Dr. Federico Tanasi: info@bravoitalygourmet.it ; ftanasi@italycomex.it

Mobile: +39 392 90 51 663 .