

## ▶ INCONTRI CON I BUYERS ESTERI IN FIERA – PROGETTO TASTE & BUY

### L'INIZIATIVA

Per la prima volta SOL organizzerà un progetto per mettere in contatto i produttori dell'olio d'olive vergine ed extra vergine con i buyers esteri nell'ambito di un programma appositamente studiato per gli espositori di SOL .

Il progetto intitolato “**TASTE & BUY**” offrirà incontri “one-to-one” di ca. 30 minuti con i buyers selezionati e provenienti dai seguenti Paesi:

**Mercati consolidate**: Austria, Francia, Germania, Gran Bretagna, Danimarca, USA, Canada, Giappone, Singapore.

**Mercati emergenti**: Taiwan, Paesi del Golfo, Hong Kong, Ex Repubbliche Sovietiche, Russia, India.

## ▶ INCONTRI CON I BUYERS ESTERI IN FIERA – PROGETTO TASTE & BUY

### COME PREPARARE L'INCONTRO – CHECK – LIST DOMANDE

Prima di affrontare un mercato estero, sia consolidato che emergente, è necessario avere le risposte chiare alle seguenti domande:

- Perchè voglio esportare in tale Paese e/o area geografica?
- Quale valore aggiunto offro al consumatore?
- Quali sono i trend attuali di consumo e le esigenze dei distributori?
- Dove e come deve essere distribuito il mio prodotto (segment di mercato)?
- Come mi distingo dalla concorrenza?

## ▶ INCONTRI CON I BUYERS ESTERI IN FIERA – PROGETTO TASTE & BUY

### CARATTERISTICHE PRINCIPALI DI UN MERCATO ESTERO DA VALUTARE

- Sono già conosciuti ed apprezzati i prodotti italiani in tale mercato?
- Si tratta di un mercato maturo oppure un mercato emergente?
- Com'è il sistema di distribuzione ?
- Esistono dei supermercati discount su tale mercato?
- Esiste la forte presenza della ristorazione italiana?
- Com'è il trend di consumo in tale mercato? Esiste già la domanda per i prodotti biologici, prodotti regionali/nicchia?

## ▶ INCONTRI CON I BUYERS ESTERI IN FIERA – PROGETTO TASTE & BUY

### ALCUNI CRITERI DEL BUYER PER LE DECISIONI D'ACQUISTO

- Certificazioni
- Prezzo d'acquisto
- Packaging
- Riconoscimenti e/o premi vinti
- Etichettatura in lingua
- Prezzo di vendita
- Particolarità del prodotto
- Gamma dei prodotti offerti

## ▶ INCONTRI CON I BUYERS ESTERI IN FIERA – PROGETTO TASTE & BUY

### PACKAGING ED ETICHETTATURA - Fattore chiave per la scelta del prodotto

- Colpire l'attenzione distinguendosi dalla concorrenza
- Evidenziare l'origine italiana e la regionalità dei prodotti
- Laboratori per analisi chimiche e supporto per etichettatura conforme al regolamento
- GDO: etichetta obbligatoriamente nella lingua locale

▶ **INCONTRI CON I BUYERS ESTERI IN FIERA – PROGETTO TASTE & BUY**

**MATERIALE IN LINGUA INGLESE**

**PERSONALE COMMERCIALE CON CONOSCENZA DELLA  
LINGUA INGLESE**