

## **PROGRAMMA DI ATTIVITA' - ANNO 2007**

### *PREMESSA*

Il Consorzio Derthona Export ha inteso attivare, nel corso del 2007, un insieme di interventi strategici correlati aventi lo scopo di operare un'attività promozionale con i principali canali di vendita esteri.

In linea generale il programma deve contenere sia strategie promozionali "tradizionali" (incentrate su seminari e soprattutto partecipazione a fiere), sia strategie innovative promozionali e di assistenza alle imprese (web sinergies, contatti pre-evento, database conoscitivi, ecc.).

Le aziende agroalimentari del Consorzio Derthona Export dovranno pertanto essere in grado di offrire un'immagine dei propri prodotti basata sulla qualità, affidabilità degli stessi, sicurezza alimentare, costanza nelle vendite, adeguati quantitativi minimi di vendita, senza tralasciare la massimizzazione della customer satisfaction.

### *OBIETTIVI GENERALI*

In linea generale il Consorzio Derthona Export intende tracciare le linee programmatiche per l'anno 2007, relative ad interventi finalizzati ad incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali e la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese agroalimentari tortonesi e consorziate.

Il processo di internazionalizzazione di una impresa, se da un lato può offrire interessanti sbocchi di mercato, dall'altro richiede notevoli sforzi conoscitivi e di investimento che, se condotti in modo organizzato ed aggregato, possono indubbiamente essere meglio sopportati dalle imprese aderenti.

Per potere avviare un concreto e corretto piano promozionale e di vendite all'estero si sono valutati i seguenti aspetti:

- scelta del mercato estero con l'indicazione delle fasi, dei modi, dei tempi, dei luoghi e dei costi;
- interventi finanziari di eventuali partner pubblici e privati;
- costo previsto per ciascuna azione;
- costo complessivo del progetto.

Prima di descrivere dettagliatamente il programma di attività 2007 del Consorzio Derthona Export sulla base delle esigenze dirette e manifestate dalle aziende agroalimentari consorziate, questo Consorzio ha individuato, in accordo con le imprese stesse, in via generale i seguenti progetti futuri:

- ❑ partecipazione a fiere estere;
- ❑ partecipazione a fiere internazionali in Italia;
- ❑ realizzazione, stampa e distribuzione di cataloghi, repertori, depliant, materiale informatico e informativo redatti anche in lingua estera;
- ❑ pubblicità effettuata all'estero su giornali, riviste specializzate radio e televisione realizzata dal Consorzio;
- ❑ workshop, conferenze ed incontri promozionali con operatori esteri;
- ❑ missioni di operatori italiani per conto delle aziende consorziate all'estero ed esteri in Italia e in particolare presso le aziende consorziate;

- ❑ azioni dimostrative, degustazioni;
- ❑ ricerche di mercato;
- ❑ apertura e successivi aggiornamenti del sito internet predisposto anche in lingua estera;
- ❑ personale amministrativo e di segreteria del Consorzio necessario all'organizzazione dell'intero programma anche con forme di assistenza e consulenza.

### *OBIETTIVI SPECIFICI*

Gli obiettivi specifici delle singole imprese sono stati oggetto di un'indagine accurata del Consorzio. Al di là di qualunque approccio teorico alla materia, pur rappresentando un insieme di nozioni di cui farne tesoro, in realtà sono le singole e specifiche esigenze ed intuizioni delle aziende che devono rappresentare la base su cui costruire un efficace programma.

Allo scopo è stata condotta, un'indagine conoscitiva per ogni singola azienda, dalla quale è possibile trarre le seguenti indicazioni:

- ❑ Le aziende si configurano all'interno del sistema di attività industriale e artigianale, solo la Cantina Sociale di Tortona – Viticoltori del tortonese – è appartenente al sistema agricolo;
- ❑ Tutte sono dedite all'attività inerente o complementare e di supporto all'agroindustria, caratterizzate da notevoli capitali umani e strutturali, sia in termini di investimenti edilizi sia in termini di mezzi meccanici, spesso innovativi per rispondere alle crescenti esigenze del mercato;
- ❑ In quanto agroalimentari, le suddette aziende manifestano l'esigenza di adeguarsi continuativamente, in quanto previsto da specifiche norme di legge nazionali e comunitarie, agli standard di rintracciabilità, sicurezza sul lavoro, HACCP, sicurezza alimentare, ecc. con conseguente aggravio dei costi di produzione;
- ❑ Un elemento che contraddistingue il Consorzio è rappresentato dalla storicità delle aziende appartenenti, il cui nome è già noto ed è stato, in diverse occasioni, oggetto di riconoscimenti in eventi a carattere nazionale e/o territoriale;
- ❑ Tutte le imprese hanno indicato, tra le iniziative prioritarie, la partecipazione a fiere estere in paesi Ue ed extra Ue, a fiere internazionali in Italia, la realizzazione e stampa di materiale pubblicitario, la realizzazione di workshop e incontri promozionali con operatori esteri (buyers) in azienda, l'effettuazione di viaggi e missioni all'estero individuali o collettivi;
- ❑ Solo alcune hanno indicato, tra gli interventi prioritari, in ordine decrescente: traduzione ed interpretariato, pubblicità estera su cataloghi, riviste specializzate, spot, radio, televisione, ecc., ricerche di mercato.

Sulla base dell'elaborazione dei dati raccolti e sommariamente descritti sopra, è stato previsto il seguente programma di iniziative per l'anno 2007.

## **ATTIVITA' 2007 DEL CONSORZIO DERTHONA EXPORT**

### **1. AREA "FIERE"**

**Il Consorzio intende attivare un programma di partecipazione a fiere internazionali. Allo scopo si è individuata la partecipazione alle seguenti rassegne:**

- **Lugano - "I Viaggiatori 2007"**
- **Verona, Vinitaly 2007**
- **Mosca - World Food Moscow 2007**
- **Colonia - Anuga, Germania**
- **Dublino - Expo Food & Drink event**
- **Phoenix - Expo Fair**

### **Lugano - I Viaggiatori 2007**

In pochi anni la manifestazione si è consolidata ed è cresciuta sino a diventare la più visitata fiera di tutta la Svizzera. Nel 2006 si sono registrati oltre 60.000 visitatori con 400 stand e 1.500 operatori presenti. L'appuntamento che ha contenuto soprattutto turistico è però anche occasione per un workshop internazionale di comunicazione e promozione di contatti e relazioni commerciali in una prospettiva di offerta agroturistica di cui la zona di competenza e le aziende del Consorzio Derthona Export sono particolarmente impegnate ad esempio con le proposte della consorziata Strada del Vino e le aziende agroalimentari a lei collegate e associate al Consorzio. Pertanto all'interno di tale manifestazione potranno essere proposte degustazioni di prodotti locali e marketing mirato alla valorizzazione dell'intero comprensorio.

### **Verona - Vinitaly 2007**

Vinitaly è la manifestazione di riferimento dell'universo enologico nazionale ed internazionale. Numero uno al mondo per dimensioni, è andata assumendo nel tempo un rilievo sempre più importante anche a livello internazionale, aprendosi alle innovazioni e imponendosi all'attenzione degli operatori non solo come fiera commerciale ma come vero e proprio "evento" imperdibile. Vinitaly, che ospita di regola più di 4.000 espositori su una superficie di quasi 80mila metri quadrati netti. E' una rassegna al servizio delle imprese, e propone una serie di appuntamenti tradizionali insieme ad alcuni eventi innovativi, in grado di coinvolgere operatori da tutto il mondo.

Le imprese consorziate alla Derthona Export hanno già potuto, in edizioni precedenti, verificare l'importanza ed utilità commerciale e di immagine della suddetta rassegna.

## **Mosca – World Food Moscow**

Si tratta di una delle fiere più importanti della Russia e dei Paesi Csi dedicata in particolare ai prodotti alimentari e alle bevande. Si sviluppa su oltre 20.000 mq con circa 1.000 espositori provenienti da oltre 50 paesi. La partecipazione del Consorzio potrebbe consentire la disponibilità di un'area comune ma con personalizzazioni specifiche per i consorziati partecipanti con desk per i contatti e vetrine per l'esposizione dei prodotti. Nelle sale dell'ente fieristico potranno essere organizzati dei seminari di presentazione dei prodotti del Consorzio Derthona Export, ed uno spazio, all'interno dello stand, potrà essere dedicato alla degustazione dei prodotti stessi.

## **Colonia - Anuga 2007**

Anuga è una delle principali rassegne che annualmente richiama un gran numero di visitatori stranieri (circa 168.000 visitatori). La collocazione è decisamente strategica per le aziende tortonesi, dato che la Germania è uno dei principale paesi di destinazione dei prodotti agroalimentari italiani. La fiera, rappresenta una rassegna di settore, nella quale la gamma globale di cibo e bevande è presentata ai visitatori in modo trasparente e logicamente strutturato. La Fiera di Anuga a Colonia offre tanti effetti sinergici: gli incontri tematici collegati e raggruppati, sono una struttura chiara e di rapido accesso. Inoltre le imprese tortonesi traggono vantaggio da Anuga nella sua totalità: forte richiamo, vasta eco internazionale, informazione approfondita su ogni innovazione, come l'esperienza del 2005 ha dimostrato.

## **Dublino – Expo Food & Drink Event**

L'Irlanda ha rappresentato nel 2005 la seconda iniziativa di partecipazione all'estero delle imprese consorziate con workshop e incontri promozionali a Dublino e altri centri del Paese. L'Expo Food & Drink Event si tiene a Dublino e prevede l'esposizione e la promozione del settore relativo all'agroalimentare. Dublino (e l'Irlanda in generale) è un'area fortemente attrattiva per le imprese tortonesi, anche dal punto di vista di interesse storico-culturale e per la presenza di operatori, validamente attivi nel settore, di origine tortonese.

L'esperienza irlandese, già vissuta quindi proficuamente negli anni precedenti da aziende del Consorzio Derthona Export, è riproposta nell'interesse di consolidare ulteriormente i rapporti avviati e individuare nuovi potenziali clienti, sfruttando il riconoscimento acquisito.

## **Phoenix – Expo Fair**

Expo Fair fiera organizzata dalla Camera di commercio italo americana per i produttori ed espositori di prodotti alimentari e bevande, si terrà dal 16.04.2007 al 22.04.2007 in Scottsdale (Phoenix-Arizona) presso la Borgata Shopping Mall. I partecipanti potranno disporre di un proprio spazio espositivo aperto dalle 10,00 del mattino alle ore 20,00. Si tratta di un'occasione di ampliamento oltre i confini UE del mercato per i prodotti agroalimentari delle imprese consorziate e si prevede la partecipazione di alcune consorziate particolarmente interessate all'esposizione anche per contatti commerciali già intrapresi.

## 2. AREA RELATIONSHIP E WORKSHOP

**Il Consorzio intende avviare inoltre una serie di eventi promozionali collettivi e di singoli consorziati per stimolare relazioni e intrattenere rapporti con probabili/possibili acquirenti nazionali ed esteri.**

Tra le altre attività del Consorzio è prevista una strategia fatta di rapporti sempre più stretti e fiduciosi con buyers esteri come già sperimentato in precedenti occasioni. Tali figure possono essere individuate e contattate utilizzando già il rapporto commerciale instaurato da alcune imprese consorziate, o ricercando i soggetti interessati in modo del tutto nuovo, attraverso la collaborazione con enti e soggetti che di seguito si relazioneranno.

Allo scopo l'azienda Acetificio Emiliani S.r.l. possiede già un nutrito portafoglio clienti alcuni dei quali, su invito mirato, possono essere interessati a venire in loco per degustare e prendere conoscenza di altri prodotti utili per la loro area di vendita.

Una seconda opportunità è rappresentata dalla consorziata Plast.com. che avendo già avviato una concreta ed interessante rete di vendita in Corsica, può proporre un invito mirato, come già avvenuto in occasioni precedenti, dei suoi buyers sul territorio tortonese, con la prospettiva di fare conoscere ed apprezzare i prodotti agroalimentari tortonesi.

La consorziata Cantine Volpi S.r.l da sempre impegnata nell'attività di export ha manifestato la possibilità di invitare i loro buyers degli Stati Uniti, Svezia, Inghilterra e Francia per consentire contatti a tutte le aziende consorziate ed al Consorzio stesso.

Uguualmente la Cantina Sociale di Tortona che ha recentemente predisposto un punto espositivo e di degustazione particolarmente attrezzato nei propri locali può essere da tramite nei confronti della propria clientela estera presente in specie in Germania ed Irlanda.

Un'ulteriore opportunità è rappresentata dallo sviluppo del rapporto, instaurato fin dalla nascita del Consorzio, con il Comune di Tortona. Quest'ultimo ente territoriale, infatti, ha già avviato ed intende proseguire missioni esplorative all'estero aventi lo scopo di rilanciare il settore alimentare del "made in Tortona". L'elemento di interesse è rappresentato da scambi culturali, gemellaggi in atto, azioni educative, relazioni di mercato, ecc. Lo scopo è però sempre rappresentato dalla diffusione e promozione delle produzioni locali, in questo caso opportunamente raggruppate in una struttura che vuole essere agile ed efficace quale quella del Consorzio Derthona Export.

Si è ritenuto inoltre necessario per le aziende aderenti partecipare alla locale manifestazione di interesse alimentare territoriale "Assaggia Tortona", che è organizzata annualmente sotto l'egida del Comune di Tortona e che richiama puntualmente moltissimi visitatori e rappresentanti della ristorazione e del catering.

## 3. AREA ECONOMICO-ISTITUZIONALE

**Il Consorzio Derthona Export, che raggruppa le principali e maggiori imprese agroalimentari del territorio tortonese, è di recente costituzione e come tale ha avviato e deve proseguire una serie di attività che si possono definire "istituzionali", necessarie a fargli assumere le giuste connotazioni e gli adeguati elementi distintivi.**

In primo luogo il Consorzio si è dotato di un proprio logo, tale da rendere evidente la propria personalità istituzionale nei confronti di qualsiasi altra azione promozionale o di vendita.

Di conseguenza si dovrà approntare, aggiornare e migliorare il materiale necessario allo svolgimento degli obblighi statutari e di legge, vale a dire:

- carta intestata;
- timbri;
- depliant di riconoscimento.

In particolare si prevede la predisposizione di materiale anche in lingue di paesi sedi delle fiere su indicate e comunque possibili mercati di esportazione delle consorziate.

Un secondo elemento è rappresentato dalla costruzione, recentemente avviata, e conseguentemente dall'aggiornamento costante del sito internet del Consorzio Derthona Export. Il portale dovrà avere la funzione di presentazione del Consorzio, in modo istituzionale ed ufficiale, ma dovrà soprattutto supportare i produttori nelle attività di promozione, di vendita, di presentazione e di illustrazione delle specificità dei prodotti veicolate con il mezzo telematico.

L'accesso al sito avrà inoltre un'altra grande potenzialità: quella di potere dialogare con il consumatore finale, di registrare i vari accessi al sito, di condurre studi di mercato, di valutare il grado di apprezzamento ai vari prodotti, di seguire l'evoluzione del gusto del consumatore e di agire in via preventiva per indirizzare le scelte strategiche delle imprese consorziate nella giusta direzione.

Inoltre è possibile, allo stato attuale, impostare un servizio via internet finalizzato alla ricerca dell'origine del prodotto (rintracciabilità della filiera) e alla divulgazione al consumatore finale degli ingredienti e delle relative caratteristiche nutritive-alimentari del prodotto che stanno consumando.

Infine un terzo elemento per il quale il Consorzio Export dovrà assolutamente investire risorse umane e strumentali è rappresentato dalla realizzazione di materiale informativo e conoscitivo delle proprie aziende e delle proprie attività.

Allo scopo è prevista la realizzazione di depliant, cataloghi, repertori, pubblicità su Media anche stranieri ed anche in lingue di paesi destinatari, ecc.

#### **4. AREA DELLE RISORSE DI CONSULENZA**

**Una politica di vendita all'estero, soprattutto nelle prime fasi e per prodotti "particolari" quali quelli agroalimentari, deve necessariamente considerare i servizi che possono fornire alcuni soggetti istituzionali locali e nazionali alle imprese consorziate, oltre a soggetti privati che operano in qualità di consulenti.**

Sulla base della positiva esperienza maturata, si rende necessario aderire e proseguire nell'utilizzo di una serie di servizi offerti dall'Istituto per il Commercio Estero (I.C.E.).

E' inoltre opportuno che il Consorzio attinga alle informazioni ed ai benefici che derivano dal servizio di consulenza offerto dal Centro Estero di Torino.

Da ultimo, ma non per importanza, è vantaggioso che il Consorzio aderisca ad una serie di azioni e consulenze che offrono diverse associazioni quali l'Unione Industriale di Alessandria, l'A.L.C.E (Associazione Lombarda Consorzi Export), la Federexport.

Non sono infine da escludere, sulla base dell'esperienza passata, rapporti di consulenza e d'informazione oltre che con il Comune di Tortona, con le Comunità Montane del territorio e sede di aziende consorziate e produzione agroalimentare, con la Provincia di Alessandria e con la Cciaa.

Tali soggetti, istituzionalmente preposti a seguire e fornire preziose informazioni all'attività dell'export, sono i principali soggetti individuati dal Consorzio Derthona Export per i servizi di:

- informazioni di carattere economico;
- informazioni di carattere legislativo e normativo;
- servizi burocratici legati all'export;
- informazioni di carattere logistico;
- informazioni di tipo fiscale e doganale.

Per quanto attiene ai soggetti privati è necessario avvalersi di collaborazioni fornite da esperti del settore o dotate di una qualificata esperienza, in particolare per alcuni aspetti di particolare interesse quali l'ampliamento della base associativa, la ricerca di strategie integrate, la messa in funzione di acquisti e vendite in forma collettiva.

In particolare l'ampliamento dei soci, peraltro già avvenuto nel breve periodo di esistenza del Consorzio, rappresenta uno strumento di elevata potenzialità del Consorzio. Se da un lato, infatti, l'aumento degli associati richiederà un maggiore sforzo in termini gestionali e di coordinamento, per altri versi si potrà disporre di risorse propositive e finanziarie di maggiore spessore che permetteranno di avviare attività di export maggiormente efficaci ed incisive.

