

Contatti:

MINDING SRL

Via Lunigiana, 40

20125 Milano

Tel. +39 (02) 678 13 111 - +39 (02) 678 13 117

www.mindingroup.com – silvia.tiraboschi@mindingroup.it

Informazioni di sintesi del progetto:

a. Denominazione Progetto

London calling: l’Umbria incontra il Regno Unito

b. Settore/territorio/filiera interessati

Settore Agrifood

c. Obiettivo e caratteristiche principali

Far conoscere le eccellenze agroalimentari umbre in un’area geografica dove il Made in Italy è fortemente apprezzato, al fine di favorire la presenza stabile delle PMI umbre nel mercato inglese e favorire la nascita di relazioni commerciali e istituzionali tra le PMI dell’Umbria, gli operatori e le istituzioni inglesi.

d. Attività previste

Le attività si svolgeranno secondo tre fasi: 1) Preparazione materiale promozionale per la presentazione dei prodotti sul territorio (1 settimana); individuazione canali vendita (1 settimana); analisi e selezione possibili buyer (3 settimane), organizzazione incontri di business (1 settimana) 2) Accompagnamento delle Aziende nella visita istituzionale con relativo interessamento mediatico (1 giorno) 3) Accompagnamento delle Aziende nella visita commerciale ai buyer interessati ad instaurare rapporti di collaborazione commerciale con le PMI umbre. In tutte le fasi sarà fornita assistenza diretta sia in Italia sia per l’Inghilterra. Al termine del progetto le Aziende riceveranno dei report finale in modo da poter valutare la bontà e la riuscita del progetto.

FASE 1: - Identificazione del cliente e canale distributivo target; - identificazione dei buyer ritenuti più interessanti per sondare l’interesse ed inviare le presentazioni dell’azienda e dei prodotti e condizioni commerciali dei prodotti; Tramite un accurato processo di selezione si passerà da una macro lista di potenziali clienti ad una lista scelta di società realmente interessate al portafoglio prodotti;

FASE 2: - Presentazione dei prodotti tramite un evento dedicato rivolto ai buyer di settore da svolgersi all’interno degli showroom del partner di Minding o in apposito spazio individuato (si prevede una possibile partecipazione di circa 5/10 buyer per ogni evento). L’evento, oltre che il fine di produrre un contatto con una serie di possibili buyer ha lo scopo di creare materiale da utilizzare per l’impresa per uno sviluppo futuro: materiale fotografico, questionari/test di gradimento, commenti dei partecipanti, ecc.; - Incontro in loco con i potenziali clienti risultati interessati ai prodotti/servizi dell’Azienda per giungere alla firma del contratto; - Incontro in loco con le istituzioni per un possibile sviluppo futuro di partenariati tra imprese umbre e istituzioni inglesi; - Accompagnamento in fase di visita commerciale ed istituzionale; - Servizio di interpretariato; - Servizio transfer in loco.

e. Data di avvio, durata complessiva, cronoprogramma delle attività

DATA DI AVVIO: 01/02/2019 DURATA DEL PROGETTO: 1 mese

CRONOPROGRAMMA ATTIVITA': FASE 1 (1 MESE): Identificazione del cliente e canale distributivo target; identifica-zione dei Potenziali Buyer ed invio campionature; Passaggio da una macro-lista di potenziali clienti ad una lista scelta di società realmente interessate al portafoglio prodotti. FASE 2 (2 GIORNI). Presentazione dei prodotti tramite un evento dedicato rivolto ai buyer di settore; Incontro in loco con i potenziali clienti; Incontro in loco con le istituzioni per un possibile sviluppo futuro di partenariati tra imprese umbre e istituzioni inglesi; Accompagnamento in fase di visita commerciale ed istituzionale; Servizio di interpretariato; Servizio transfer in loco.

f. Costo di partecipazione

COSTO PARTECIPAZIONE: 4.000,00

g. Modalità di fatturazione e pagamento (con evidenza eventuale rendicontazione a SAL).

MODALITA' DI FATTURAZIONE: Modalità di fatturazione e pagamento: 4.000,00 € entro l'inizio del progetto (01/02/2019);.