

Scheda operativa
EXQUISITE ITALIAN TASTE 2022
Incontri commerciali tra aziende italiane ed Operatori
Nord Europei del settore Agroalimentare
SPOLETO (PG) – 05/08 giugno 2022

L'associazione di Confartigianato Terni, in sinergia con Macerata, si occuperà di ogni aspetto gestionale dell'organizzazione operativa dell'incoming: location per i b2b, definizione dell'agenda appuntamenti, organizzazione degli incontri bilaterali e delle visite in azienda, assistenza tecnica alle imprese, programma culturale dei buyer e organizzazione degli eventi accessori quali catering e cena di gala; mentre l'ICE curerà la selezione dei buyer, il matchmaking, l'organizzazione del servizio di interpretariato e del viaggio e soggiorno dei buyer in Italia.

Programma incoming

05.06 Arrivo dei Buyer a Spoleto

06.06 Evento b2b presso il Complesso Monumentale di San Nicolò in Spoleto (PG), nell'ambito del quale si terranno gli incontri tra buyer e operatori agroalimentari italiani. Durante la pausa pranzo si svolgerà un cooking show in collaborazione con rinomati chefs umbri e marchigiani che permetterà di approfondire la conoscenza, da parte dei buyers, dei prodotti tipici dei rispettivi territori e sulle loro corrette modalità di utilizzo

07.06 Visite aziendali.

Nel corso della mattinata, saranno organizzati due transfer, per accompagnare i buyer a visitare le aziende della provincia di Macerata (circa un'ora di distanza) e di Ancona (circa due ore di distanza). Le aziende umbre della zona e della provincia di Terni organizzeranno in modo autonomo la visita dei buyer interessati, presso le loro imprese.

08.06 Partenza dei buyers da aeroporto più vicino

Caratteristiche incontri b2b

- a) La fase di selezione e matchmaking è fondamentale per promuovere la realizzazione di tali eventi e sarà caratterizzata da una particolare attenzione non solo ad un puntiglioso matchmaking, che vedrà coinvolti gli Uffici ICE competenti e la rete delle associazioni territoriali di Confartigianato, ma anche a valorizzare le singole specificità delle produzioni promosse. È infatti necessario arrivare

all'incoming con un buon grado di conoscenza dei buyer coinvolti e delle loro preferenze per massimizzare l'efficacia dell'evento e pianificare con dovuto anticipo le visite aziendali. A tal fine è fondamentale che le aziende partecipanti compilino con attenzione **il company profile** allegato.

- b) Nel corso degli incontri b2b, le aziende potranno presentare i prodotti, già oggetto di formazione, descrivendone le qualità, le modalità di produzione e i legami con il territorio. Tale fase di carattere spiccatamente commerciale è finalizzata a "raccontare" i prodotti e ad evidenziarne il miglior modo di utilizzarli e commercializzarli.
- c) Le masterclass e i cooking show curati dall'Associazione Professionale Cuochi Italiani e da prestigiosi Istituti Alberghieri del territorio saranno il valore aggiunto del progetto.
- d) Le visite in azienda, a conclusione dei b2b, sono finalizzate ad approfondire la conoscenza tra aziende espositrici e buyers e favorire l'avvio di auspicate partnership commerciali.