



In.d.a.co.
via Milazzo 28, Pesaro – Italia
www.indaco.coop

**Flavours
of Italy**

INDACO
INTERNATIONAL
DEVELOPMENT
AGENCY FOR
COOPERATIVES
COMPANIES
COMMUNITIES

Con il contributo di:

Coopfond
FONDO MUTUALISTICO LEGACOOP

MERCATO TARGET: RUSSIA E PAESI EX-CSI

Caratteristiche della distribuzione

La distribuzione di food in Russia

La distribuzione russa è molto articolata: Grandi catene come Auchan, Dixi, X5, Ecc. Nonché distribuzione organizzata, Ho.re.ca e canali di vendita on-line.

Chi lavora in Russia sa che

- L'utilizzo della lingua russa è fondamentale nell'attivazione di relazioni e trattative.
- L'attivazione di un canale distributivo in Russia richiede tempo e investimenti in promozione, ma può dare grandi soddisfazioni in termini di fatturato.
- La distribuzione di vino e alcolici è separata, e più concentrata, rispetto alla distribuzione di altri generi alimentari.
- Stanno crescendo le quote dei canali distributivi on line.

MERCATO TARGET: RUSSIA ED EX-CSI

Il fresco in Russia

Limiti di esportazione del food in Russia:

Per l'esportazione di formaggi, carne e salumi:

Necessaria la certificazione dello stabilimento da parte dell'ente competente russo – Rosselkhoznadzor – per tramite del Ministero della Salute Italiano.

Da agosto 2014:

-Embargo di 12 mesi su carne, latte, formaggi, frutta e verdura.

- Possibilità di esportazione tramite la triangolazione su Serbia e Montenegro (nuove società di import-export).

I buyer interessati a queste categorie merceologiche verranno selezionati tra i Paesi dell'Europa dell'Est (Polonia, Slovacchia, Ungheria, Ucraina, ecc.).

I NUMERI DEL PROGETTO

□ **N. 30 imprese italiane, dei seguenti settori:**

- Conserve e altri preparati
- Pasta
- Passata
- Olio e olive
- Vino e altre bevande
- Prodotti freschi: formaggi, ortaggi, frutta, ecc. (*)

(*) I buyer interessati a queste categorie merceologiche verranno selezionati tra i Paesi dell'est-europa (Polonia, Slovacchia, Ungheria, Ucraina).

□ **n. 7 buyer russi selezionati sulla base delle imprese aderenti, a scelta tra i seguenti target:**

- DO
- Gourmet
- E-commerce
- Importatori di vino

PROGRAMMA DELL'EVENTO

PROMOTORI:

- Flavours of Italy
- Indaco.

TIMING:

- Bari – 17 Novembre 2014
- Napoli – 18 Novembre 2015

PROGRAMMA DI MASSIMA DI CIASCUNA GIORNATA:

Ore 10.00 “Il racconto del territorio pugliese”

Workshop di formazione commerciale rivolto ai buyer russi. La sessione ha l'obiettivo di fornire agli operatori russi gli elementi di marketing territoriale e di prodotto, utili alla vendita nel mercato russo. Le imprese saranno parte attiva di questa sessione di marketing in collaborazione ad un esperto del settore.

Alle imprese sarà consentito di acquisire loro stesse elementi di marketing territoriale e tecniche di vendita.

Ore 13.00 Pranzo organizzato con i prodotti delle aziende partecipanti all'evento.

Il pranzo, preparato per la delegazione dei buyer russi, sarà anche un momento istituzionale in cui invitare maestranze locali di interesse degli organizzatori.

Ore 15.00 B2B fra i buyer russi e i rappresentanti delle aziende partecipanti all'evento.

Momento dedicato al rapporto singolo buyer-aziende, dove sarà possibile discutere le condizioni commerciali e promozionali.

COSTI DI PARTECIPAZIONE

Costi di partecipazione:
(escluso l'interpretariato)

500 € + IVA