

SINTESI DEL PROGETTO VENTO D'EXPO

A. DESCRIZIONE DEL PROGETTO

Il Progetto è finalizzato a sviluppare la conoscenza e l'esportazione di alcune eccellenze dell'Emilia Romagna in coerenza con il tema scelto dall'Esposizione universale 2015.

Il Progetto si articola su due livelli complementari: uno, finalizzato ai Comunicatori esteri, per incrementare e diffondere nel mondo la conoscenza delle eccellenze che il territorio regionale può offrire; l'altro, rivolto ai Buyer esteri, per mettere a profitto occasioni concrete di internazionalizzazione, vendita e diffusione nei mercati esteri dei nostri prodotti.

Il progetto prevede quattro azioni di incoming finalizzate a **comunicare, promuovere e favorire lo sviluppo commerciale verso i mercati esteri** dei migliori prodotti del sistema produttivo regionale. Le esperienze, i percorsi e le emozioni generate dal progetto faranno percepire l'Emilia Romagna come il territorio mondiale d'elezione per il cibo di qualità.

B. PAESI E SETTORI TARGET

- Il progetto coinvolge operatori provenienti da Paesi europei ed extraeuropei. I Paesi europei rappresentati saranno Germania, Inghilterra, Belgio, Olanda, Svezia, Danimarca, Finlandia, Estonia, Polonia ed altri stati appartenenti alle regioni dell'Europa nord-orientale. Nei mercati extraeuropei, oltre alla Svizzera, saranno indicativamente selezionati Buyer e Comunicatori provenienti da USA, Canada, Singapore, Hong Kong, Giappone e Corea.
- Settore produttivo regionale target: focus sul settore vitivinicolo piacentino con valorizzazione di alcune eccellenze alimentari regionali come Grana Padano, Parmigiano Reggiano, Culatello di Zibello, Prosciutto di Parma, Aceto balsamico tradizionale di Modena.
- Settori di destinazione nei Paesi target:
 - o Wine Buyer dei Paesi target prevalentemente operanti per distribuzione specializzata e qualificata.
 - o Giornalisti dei Paesi target specializzati in Wine & Food ed operanti per riviste cartacee e/o on line specializzate in Food & Beverage.

C. PRINCIPALI EVENTI PREVISTI

Il progetto è articolato in 4 azioni di incoming, come riportato di seguito.

1. Incoming ProBuyer 1 e 2

Una sessione formativa iniziale aiuta i Buyer a comprendere territori, vitigni, vini ed eccellenze alimentari in degustazione. Poi, una degustazione strutturata in forma di master class, consente ai Buyer di sviluppare un quadro di riferimento dei prodotti e territori. Il walk around tasting permette ai Buyer di approfondire gli aspetti commerciali direttamente con i Produttori. Le visite guidate sul territorio consentono di approfondire le esperienze.

Incoming ProBuyer1 e ProBuyer 2 in sintesi:

- **Durata di ogni incoming:** 2 giornate articolate su 3 giorni di calendario
- **Destinatari:** Importatori, Distributori, Buyer esteri

- **Paesi Target:** Canada, USA, Germania, Olanda, Svizzera, Estonia, Finlandia, Europa est e nord
- **Produttori partecipanti:** Il format prevede la partecipazione di circa 20 Produttori
- **Formazione ai Produttori aderenti:** almeno 1 giornata
- **Data ProBuyer 1:** 19 maggio, nel pomeriggio e prosecuzione il 20 e 21 maggio
- **Data ProBuyer 2:** 6 ottobre, nel pomeriggio e prosecuzione il 7 ed 8 ottobre

Costo di adesione

Ogni ragione sociale che partecipa ad almeno un incoming deve versare una quota d'iscrizione al progetto pari a 200€ (fissi, una tantum) mentre la quota di partecipazione ad ogni incoming ProBuyer è determinata in 750€.

2. Incoming BT121

L'incoming BT121 coinvolge i Buyer per 4 giorni in cui ogni Produttore incontra ciascuno degli Buyers/Importatori per 25 minuti. La pianificazione prevede lo schema delle turnazioni e garantisce che tutti i Produttori possano incontrare tutti i Buyers.

La formula prevede una sessione formativa iniziale dedicata ai Buyer per consentire la presentazione del progetto, del programma di lavoro e del territorio. Gli incontri e le degustazioni individuali si svolgono in due mattine. I pranzi supportano la conoscenza dell'offerta regionale. Nei pomeriggi, i Buyer visitano il territorio per ammirare paesaggi, luoghi storici e culturali, degustare specialità alimentari e visitare cantine.

Incoming BT121 in sintesi:

- **Durata dell'evento:** 3 giornate articolate su 4 giorni di calendario
- **Destinatari:** Importatori, Distributori, Buyer esteri
- **Paesi Target:** Canada, USA, Corea, Giappone, Germania, Svizzera, Estonia, Europa est e nord
- **Produttori partecipanti:** Il format prevede la partecipazione di 15 Produttori
- **Formazione ai Produttori aderenti:** 2 giornate
- **Data:** 9 giugno nel pomeriggio e prosecuzione delle attività il 10-11 e 12 giugno

Costo di adesione

Ogni ragione sociale che partecipa ad almeno un incoming deve versare una quota d'iscrizione al progetto pari a 200€ (fissi, una tantum) mentre la quota di partecipazione all'incoming BT121 è determinata in 1.250€.

3. Incoming Giornalisti

I Giornalisti, dopo una sessione informativa e formativa iniziale, partecipano ad una master class di degustazione. Incontri con i Produttori, degustazioni delle eccellenze alimentari e visite del territorio conducono i Comunicatori alla scoperta delle straordinarie opportunità turistiche e delle eccellenze alimentari offerte dal sistema produttivo regionale.

- **Durata dell'evento:** 2 giornate articolate su 3 giorni di calendario
- **Destinatari:** Giornalisti specializzati in food & wine per riviste cartacee specializzate, generaliste e per riviste on line specializzate
- **Paesi Target:** Germania, Inghilterra, Olanda, Finlandia ed altri stati appartenenti alle regioni dell'Europa nord-orientale. Svizzera, USA e Canada per le zone extra europee

- **Produttori partecipanti:** Tutti i Produttori aderenti ad almeno un incontro BT121 o Pro-Buyer, hanno la facoltà di partecipare all'evento con i Giornalisti
- **Formazione ai Produttori aderenti:** 1 giornata
- **Data: 21-22-23 aprile,**

Costo di adesione

Per i Produttori che partecipano ad almeno un incoming, con formula ProBuyer o BT121, non è previsto alcun costo di adesione all'evento con i Giornalisti.

D. CONTATTI

Per informazioni e per segnalare l'interesse alla partecipazione, contattare Dario Panelli, Responsabile settore vitivinicolo Coldiretti Piacenza, ai riferimenti che seguono:

- Mail: dario.panelli@coldiretti.it
- Tel.: 0523 596514

Si precisa che la partecipazione al progetto prevede che l'azienda aderente abbia sede legale/operativa in Emilia Romagna mentre non comporta l'iscrizione ad alcuna Associazione di categoria.