



The Greek Nordic Trade

Ημερομηνία

15 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ – 15 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2021

Διοργάνωση

RECO EXPORTS

Κοινό

Καταναλωτές/Αγοραστές/Bloggers/Influencers
από την Σουηδία & τις Σκανδιναβικές χώρες

Συμμετέχοντες

Εταιρείες Τροφίμων & Ποτών (Βιολογικών & Συμβατικών)

10 ΒΗΜΑΤΑ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Στοχευμένη δράση εισόδου στην αγορά των Σκανδιναβικών χωρών

- Προβολής του Αγροδιατροφικού Πλούτου της Περιφέρειας Στερεάς Ελλάδος
- Προώθησης & Πώλησης ελληνικών Τροφίμων και Ποτών
- Ανάδειξης του Brand Greece σε καταναλωτές, αγοραστές, retailers, bloggers, press, media, food experts από τις Σκανδιναβικές Χώρες.

1. **Ιστοσελίδα Προβολής** της Περιφέρειας και των Επιχειρήσεων της
2. **Εξαγωγική Ετοιμότητα** κάθε επιχείρησης μέσα από ειδικό ερωτηματολόγιο
3. **Εξατομικευμένη Συμβουλευτική** κατανόησης της Σκανδιναβικής αγοράς και επιλογής των καλύτερων προϊόντων εισόδου (SKUs)
4. **Labelling/Νομικός Έλεγχος/Μετάφραση - RRP Τιμολογιακή Πολιτική** των προϊόντων

5. **Αποστολή προϊόντων** στην Σουηδία
6. **Προβολή, Ανάδειξη και Πώληση Τροφίμων & Ποτών σε:**
 - i. **“Flavours of Greece” ράφι σε 5 καταστήματα αλυσίδων σουπερμάρκετ** στην Στοκχόλμη για 4 εβδομάδες
 - ii. **“Greek Wine Tasting” σε 5 restaurant** στην Στοκχόλμη για 4 εβδομάδες
7. **Food Tasting σε επαγγελματίες του κλάδου + Wine tasting** σε καταναλωτές & on-trade

8. **Αποθήκευση προϊόντων** στην Σουηδία για 12 μήνες με στόχο την εξάλειψη του κόστους μεταφοράς & την άμεση παράδοση προϊόντων
9. **Dedicated B2B platform** για περαιτέρω προώθηση και ανάπτυξη των αγορών της Σκανδιναβίας μέσω αποστολής δειγμάτων ή προϊόντων σε αγοραστές
10. **Συμβουλευτική επόμενων βημάτων:** Ανατροφοδότηση δράσης σε κάθε επιχείρησης, προοπτικές εισόδου στην αγορά καθώς και λίστα 300+ Importer/Distributor από την Σκανδιναβία

1. Τα Βήματα Αναλυτικά

1. Ιστοσελίδα Προβολής - της Περιφέρειας και των Επιχειρήσεων της

Ειδική ιστοσελίδα προβολής της δράσης με εξατομικευμένες σελίδες για κάθε επιχείρηση και την Περιφέρεια.

- Κάθε επιχείρηση θα μπορεί να προβάλλει τα προϊόντα, τα βραβεία και τις πιστοποιήσεις της
- Η Περιφέρεια θα μπορεί να προβάλλει τον Αγροδιατροφικό της πλούτο με τα ΠΟΠ/ΠΓΕ/ΕΠΙΠ προϊόντα της

2. Εξαγωγική Ετοιμότητα κάθε επιχείρησης μέσω ειδικών εργαλείων

Αξιολόγηση κάθε επιχείρησης, των προϊόντων της, της δυναμικής της, των πιστοποιήσεών της και της στόχευσής της μέσα από προσεκτικά σχεδιασμένο ερωτηματολόγιο εξαγωγικού προσανατολισμού.

3. Εξαγωγική Ετοιμότητα κάθε επιχείρησης μέσω ειδικών εργαλείων

Εξατομικευμένη συμβουλευτική για τον σχεδιασμό της στρατηγικής διείσδυσης στις αγορές της Σκανδιναβίας. Ανάδειξη του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της κάθε επιχείρησης, συζήτηση των στόχων της και επιλογή των βασικών κωδικών (SKUs) προβολής.

4. Labelling/Νομικός Έλεγχος/Μετάφραση - RRP Τιμολογιακή Πολιτική

Δημιουργία ετικετών βάσει της Σουηδικής νομοθεσίας. Μετάφραση, Πίνακας συστατικών, Νομικός έλεγχος. Επιπλέον σχεδιασμός τιμής λιανικής (RRP) βάσει προϊόντος, ανταγωνισμού και δυναμικής αγοράς

5. Αποστολή εμπορευμάτων πριν την τοποθέτηση στα σημεία προβολής και διάθεσης

Αποστέλλουμε τα επιλεγμένα προϊόντα κάθε επιχείρησης στην αποθήκη μας στην Σουηδία, πριν από την τοποθέτηση τους στα καταστήματα.

6. “The Flavours of Greece” ράφι σε 5 καταστήματα αλυσίδων σουπερμάρκετ για 4 εβδομάδες & “Greek Wine Tasting” σε 5 restaurant στην Στοκχόλμη για 4 εβδομάδες.

Για Τρόφιμα & Ποτά (μη-αλκοολούχα):

- Δημιουργία ειδικού ραφιού «The Flavours of Greece» σε **5 καταστήματα στην Ευρύτερη Στοκχόλμη** (Greater Stockholm) με 1 προϊόν ανά εταιρεία
- Τα καταστήματα θα ανήκουν στις γνωστές αλυσίδες σουπερμάρκετ **ICA & Axfood**
- Προβολή και δυνατότητα πώλησης των προϊόντων σε εκατοντάδες Σουηδούς καταναλωτές ημερησίως, για 4 εβδομάδες
- Έρευνα ικανοποίησης καταναλωτών & retailer αγοραστών
- Αναφορές πωλήσεων και στατιστικών στο τέλος της περιόδου των 4^{ωv} εβδομάδων + **επιστροφή του κόστους των πωληθέντων**

Για Κρασί:

- Τοποθέτηση μίας ετικέτας ανά οινοποιείο, ως house wine, σε **5 restaurant στην Ευρύτερη Στοκχόλμη** (Greater Stockholm)
- Τα restaurant θα είναι “urban” τύπου, πολυσύχναστα με κοινό ηλικίας 30+
- Δυνατότητα διάθεσης & πώλησης κρασιού για **4 εβδομάδες**
- **Προβολή & ανάδειξη** των ελληνικών κρασιών μέσω **σημαντικών influencer της Σουηδικής αγοράς**
- Έρευνα ικανοποίησης καταναλωτών & retailer αγοραστών
- Αναφορές πωλήσεων και στατιστικών στο τέλος της περιόδου των 4^{ωv} εβδομάδων + **επιστροφή του κόστους των πωληθέντων**

7. Food Tasting σε επαγγελματίες του χώρου (εισαγωγείς & retailer) + Wine tasting σε καταναλωτές & on-trade

Εμπλέκουμε ορισμένους από τους σημαντικούς επαγγελματίες στον χώρο του food & drink με στόχο την δημιουργία του απαραίτητου storytelling των προϊόντων που συμμετέχουν και την σωστή ανάδειξη τους στην Σουηδική αγορά, μέσω Food & Wine Tasting, blogging, press releases και ένα promotion κατά την περίοδο της δράσης.

8. Αποθήκευση Προϊόντων για 12 μήνες στην Σουηδία

Δυνατότητα μόνιμης αποθήκευσης εμπορευμάτων (στο κόστος συμμετοχής συμπεριλαμβάνεται η αποθήκευση έως 5 κιβωτίων (40x30x30cm) για 12 μήνες

9. Dedicated B2B platform για 12 μήνες

Δημιουργία ειδικού **B2B platform** για την περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς, μέσω της δυνατότητας τριγωνικής πώλησης σε επαγγελματίες (καταστήματα/διανομείς).

10. Συμβουλευτική επόμενων βημάτων

Συζήτηση με κάθε επιχείρηση των αποτελεσμάτων της προβολής και πώλησης των προϊόντων στα πέντε σημεία προβολής, Ανατροφοδότηση δράσης με προοπτικές εισόδου στην αγορά καθώς και λίστα 300+ Importer/Distributor από την Σκανδιναβία.



2. Παράλληλες Δράσεις

FOOD TASTING ΣΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ
(TRADE & EXPERTS)



Sarah Jefford

Wine lover & WSET Certified Wine Educator, η Sarah Jefford ασχολείται επαγγελματικά με το χώρο του κρασιού ως κριτής IWC (International Wine Challenge) και ως εκπαιδεύτρια στην NORDIC WINE TASTINGS.

Γεννημένη στο Λονδίνο και μεγαλωμένη στην Γαλλία και Ελβετία, μετακόμισε από το Λονδίνο στην Στοκχόλμη όπου και εμπνέει και μυεί κόσμο στον χώρο του κρασιού και φαγητού

WINE TASTING
ΣΕ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ & ON-TRADE



Corentin de Tregomain

Παθιασμένος με το κρασί και την γαστρονομία, ο Corentin French γεννήθηκε στην Γαλλία ενώ χρόνια τώρα ζει στην Στοκχόλμη όπου και δραστηριοποιείται ως wine importer μέσω της εταιρείας του Brasri AB.

Οι επιλογές των κρασιών του βασίζονται στην φιλοσοφία που κάποιος θα αγόραζε τρόφιμα από μια αγροικία/φάρμα. Συνομιλία με τον παραγωγό, ενδιαφέρον για την ζωή του, το προϊόν και την ιστορία του.

FOOD & WINE STORYTELLING ΑΠΟ
"TOP INFLUENCER" ΤΗΣ ΣΟΥΗΔΙΑΣ



Lena Särnholm

Η Lena είναι δημοσιογράφος και sommelier, με πολύ μεγάλο πάθος για το κρασί και το φαγητό.

Influencer, trend-setter ως freelancer γράφει πολλά χρόνια για το κρασί & το φαγητό και το blog της The Sound of Soil, αναδείχθηκε ως «The Beverage Blog» του 2017 στη Σουηδία.

Χόμπι της η παρακολούθηση της σκηνής του Food & Drink στη Στοκχόλμη.

2. Ερωτήσεις & Απαντήσεις

1. Τι είδους προϊόντα αφορά;

Γενικά ό,τι παράγεται στην Ελλάδα και αφορά τον Τομέα Τροφίμων & Ποτών. Συμβατικά, βιολογικά και ιδίως προϊόντα τα οποία καινοτομούν ως προς τη σύσταση ή τη συσκευασία, έχουν κάποιο ιδιαίτερο χαρακτηριστικό, προσφέρουν κάποιο ιδιαίτερο όφελος για τον καταναλωτή κτλ.

2. Τι είδους προϊόντα δεν μπορούν να συμμετέχουν ;

Φρέσκα φρούτα & λαχανικά, κατεψυγμένα τρόφιμα και καλλυντικά δεν μπορούν δυστυχώς να συμμετέχουν στην δράση.

3. Σε ποια καταστήματα θα δημιουργηθεί το ελληνικό ράφι «The Flavours of Greece»;

Το ελληνικό ράφι «The Flavours of Greece» θα δημιουργηθεί σε 5 συνολικά καταστήματα που ανήκουν στις αλυσίδες σουπερμάρκετ ICA & Axfood. Τα ICA & Axfood αποτελούν τις δύο μεγαλύτερες αλυσίδες σουπερμάρκετ στην Σουηδία κατέχοντας το 72% της αγοράς (το υπόλοιπο 28% ανήκει στις αλυσίδες Coop, Lidl & City Gross).

4. Σε ποια restaurant θα γίνει «Greek Wine Tasting»;

Θα επιλέξουμε 5 urban Σουηδικά restaurant με trendy κοινό ηλικίας 30+. Η επιλογή θα γίνει σε συνεργασία με βασικούς Σουηδούς συνεργάτες της δράσης οι οποίοι θα συμβάλουν και στο storytelling & προβολή των κρασιών εντός του διαστήματος των 4^{ων} εβδομάδων.

5. Ποιοι θα παρευρεθούν στα tasting events και ποιοι θα τα διοργανώσουν;

Στα tasting events θα προσκαλέσουμε τόσο επαγγελματίες όσο και βασικούς συντελεστές με σημαντική επιρροή στις προτιμήσεις των καταναλωτών. Αυτοί αφορούν food experts, bloggers, wine clubs, urban foodies, retailers, κλπ.

Η διοργάνωση και προβολή των tasting events θα γίνει από τους Sarah Jefford, Corentin de Tregomain και την Lena Särholm.

6. Μπορεί κάποιος να παρευρεθεί στα tasting events;

Τα tasting events θα είναι κλειστά σε κύκλο των 10-12 ατόμων και ο στόχος τους είναι να δοθεί η ευκαιρία σε σημαντικούς Σουηδούς επαγγελματίες να γευτούν και να εκτιμήσουν τα προϊόντα μέσα από ένα άνετο και οικείο περιβάλλον.

5. Τι περιλαμβάνει το κόστος συμμετοχής;

- Προβολή της επιχείρησης στην ειδική ιστοσελίδα της δράσης
- Διαγνωστικό εξαγωγικής ετοιμότητας και εξατομικευμένη συμβουλευτική
- Labelling/Νομικός Έλεγχος/Μετάφραση & RRP Τιμολογιακή Πολιτική
- Αποστολή εμπορευμάτων και 12μηνη αποθήκευση
- Συμμετοχή στο ελληνικό ράφι «The Flavours of Greece» & το «Greek Wine Tasting»
- B2B e-shop για έως 5 κωδικούς ανά επιχείρηση για 12 μήνες.

6. Τι δεν περιλαμβάνει το κόστος συμμετοχής;

- Το κόστος μεταφοράς της πρώτης αποστολής, άνω των 5 χαρτοκιβωτίων, από Ελλάδα για Σουηδία (40€ χρέωση/κιβώτιο)
- Το κόστος μηνιαίας αποθήκευσης για τα εξτρά χαρτοκιβώτια (7€/μήνα/χαρτοκιβώτιο)
- Τον φόρο εισαγωγής κρασιού, που θα πρέπει να καταβληθεί στην Σουηδία, για την 12μηνη αποθήκευση των κρασιών
- Το κόστος μεταφοράς στην αποθήκη στην Σουηδία πλέον της πρώτης αποστολής (Θα υπάρξει μηνιαίο groupage από Ελλάδα, με ανάλογο κόστος βάσει αριθμού συμμετεχόντων)
- Το κόστος διακίνησης των εμπορευμάτων μέσω του e-shop (εντός Σουηδίας 50€ έως 50κιλά και 120€ για υπόλοιπες χώρες – πριν την αποστολή θα παρέχεται ακριβές κόστος)

7. Θα επιστραφεί το κόστος των πωληθέντων;

Ναι το κόστος των πωληθέντων προϊόντων (βάσει EXW τιμής) θα επιστραφεί στην επιχείρηση μετά το πέρας της δράσης

8. Τι κερδίζω συμμετέχοντας στην δράση;

- Προβολή και Πώληση των προϊόντων σας σε Σουηδούς καταναλωτές με επιστροφή του κόστους των πωληθέντων προϊόντων
- Δυνατότητα συνεργασίας με καταστήματα από τις δύο μεγαλύτερες αλυσίδες σουπερμάρκετ στην Σουηδία (συνεργασία με αλυσίδες σουπερμάρκετ στην Σουηδία δεν συνεπάγεται αυτόματα το άνοιγμα όλων των καταστημάτων. Μπορεί μια επιχείρηση να επιλέξει περιορισμένο αριθμό βάσει παραγωγής και στόχευσης)
- Λαμβάνετε ουσιαστικό feedback για τα προϊόντα σας, γεγονός που σας βοηθάει να αξιολογήσετε καλύτερα την αγορά
- Δυνατότητα τριγωνικής πώλησης σε μεμονωμένα καταστήματα για 12 μήνες, μέσω του B2B e-shop
- Προοπτική ανοίγματος μιας από τις πιο κερδοφόρες της Ευρώπης