



BIO, FOOD E CRAFT: SETTORI IN CRESCITA CHE POSSONO DIVENTARE OPPORTUNITA' PER NUOVI MERCATI. E' QUANTO EMERSO DAL ROADSHOW DI OGGI A VITTORIA (RG) NELL'AMBITO DELLE AZIONI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE AVVIATE DAL DIPARTIMENTO DELLE ATTIVITA' PRODUTTIVE DELLA REGIONE.

E' direttamente dalle imprese che hanno già avuto esperienze del genere che arriva la conferma delle grandi opportunità legate alle più importanti rassegne fieristiche nazionali ed internazionali nell'ambito dei processi di internazionalizzazione delle aziende che sono stati avviati dal Dipartimento delle Attività Produttive della Regione Sicilia. Stamani a Vittoria (Rg) alla Fiera Emaia, gli imprenditori hanno avuto modo di confrontarsi con esperti e project manager delle più importanti realtà fieristiche italiane nell'ambito del "Roadshow" promosso dalla Regione servito a presentare anche le prossime fiere a cui si potrà partecipare superata la fase di selezione pubblica tramite bandi che a breve saranno diffusi. A portare i saluti in apertura è stato il padrone di casa Giovanni Denaro, presidente della Fiera Emaia, che ha sottolineato positivamente la presenza del "Roadshow" quale opportunità messa a disposizione delle imprese della Sicilia Orientale, dopo l'appuntamento che si è svolto ieri a Palermo, dedicato alla Sicilia Occidentale. A nome dell'ente attuatore, Rosario Alescio ha invece evidenziato l'opportunità offerta alle imprese del settore bio, food e craft che praticamente a costo zero, grazie a fondi dell'Unione Europea gestiti dalla Regione, avranno la possibilità di partecipare alle grandi fiere evitando così i costi a loro carico e avviando di contro proficui contatti per la promozione e la successiva commercializzazione delle proprie produzioni di qualità. "Già molte imprese, grazie alla Regione e a questi fondi hanno avuto modo di raggiungere mercati che altrimenti non avrebbero mai incontrato - ha detto Alescio - Adesso le nuove fiere e dunque le nuove opportunità". Dal serrato confronto, che si è svolto in tre fasi della giornata, ognuno per i tre settori previsti, i vari relatori hanno offerto le giuste dritte per un approccio positivo sia alle fiere che soprattutto al mercato. Ad aprire gli interventi è stata una delle esperte più note in ambito nazionale, Michela Fisher, esperta sia in organizzazione eventi fieristici internazionali che in internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. La Fisher ha parlato delle modalità di partecipazione agli eventi e delle tecniche di preparazione della presenza alle manifestazioni promozionali internazionali. Una vera e propria guida con regole d'oro per avere successo, evitando così le improvvisazioni. "Partire all'arrembaggio non è certo la strada migliore - ha ribadito l'esperta - Soprattutto quando si va all'estero, è necessario studiare opportunamente le varie fasi della commercializzazione, ma anche l'approccio in fiera, che non può essere lasciato al caso. Bisogna essere il più possibile professionali e occorre conoscere i gusti dei Paesi in cui si va ad esporre. Se vendiamo dei dolci, tanto per fare un esempio, dobbiamo sapere che in alcuni Paesi i dolci non devono essere troppo zuccherati. Ed è dunque opportuno, dopo aver acquisito queste conoscenze, modificare opportunamente le proprie produzioni se si vuole avere il giusto successo nella commercializzazione". Le fasi successive della giornata hanno visto la presentazione delle fiere più importanti in Italia. Donato Martelli ha presentato il "Sana" di Bologna, la fiera dedicata al biologico, Nicola De Pizzo ha parlato della "Rhex" di Rimini dedicata all'agroalimentare e alla ristorazione professionale, Alessandra Primo ha presentato il "Macef" di Milano dedicata al mondo dell'artigianato, del regalo e della casa. I vari enti fieristici si pongono come assoluti partner di primo piano anche rispetto alle esigenze delle imprese favorendo gli incontri con i buyers e amplificando la promozione. In tale ottica Andrea Rivoltella, referente della manifestazione "L'Artigiano in fiera" di Milano, ha presentato la piattaforma e-commerce "Make hand buy" dedicata proprio alle piccole e medie imprese che avranno la possibilità di vendere i propri prodotti anche dopo la partecipazione in fiera. Molte manifestazioni permettono, già prima

ufficio stampa

medialive

tel. 06-99330840 – info@medialivecomunicazione.com

dell'evento stesso, di mettersi in contatto con i buyers creando un fitto calendario di incontri nel proprio stand o in spazi appositamente riservati. Infine le opportunità di business nei Paesi obiettivo, ma anche le tipologie contrattuali e gli adempimenti doganali connessi, sono stati illustrati, anche in riscontro alle esigenze prospettate dagli operatori presenti, da Cristina Dragoi e Michele Sabatino esperti internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Si sono soffermati sui mercati inglesi, tedeschi, giapponesi e americani che stanno mostrando un interesse sempre crescente verso il made in Italy.

13 giugno 2013
ufficio stampa
Donatella Palumbo

diffusione media
Carmelo Saccone per MediaLive

ufficio stampa

medialive

tel. 06-99330840 – info@medialivecomunicazione.com