

Evento B2B tra le singole aziende agricole ed i buyer della GDO

Scritto da Foglie TV | 23 Gennaio 2023



Per tante aziende agricole l'evento basato sugli incontri faccia faccia con i buyer della GDO è ancora una novità, mentre per **Fresh Food Leader** (<https://freshfoodleader.com/>) questa è la quarta edizione e si terrà per la prima volta in Italia il **26 gennaio 2023 a Bergamo "Incontri internazionali B2B con la GDO"**.

Ad oggi **hanno già aderito 10 buyer di 6 paesi diversi di 10 insegne**, il che conferma il grande interesse da parte delle GDO straniere per l'ortofrutta italiana. Tra i buyer che hanno già aderito, ci sono Maxima, Aibè, Profi - tre gruppi GDO più importanti nei paesi baltici e Romania. L'evento si svolgerà in una giornata nella forma degli incontri B2B e one-to-one.

Come si svolgono questi incontri?

I buyer hanno delle postazioni riservate esclusivamente a loro dove ricevono i commerciali o i titolari delle aziende di produzione.

L'obiettivo degli organizzatori è quello di garantire gli incontri faccia faccia per tutte le aziende partecipanti con i buyer presenti.

Chi sono i partecipanti?

I partecipanti sono i buyer responsabili acquisti ortofrutta delle insegne della grande distribuzione organizzata e le aziende agricole che vogliono ampliare la loro Clientela e farlo in modo diretto, senza ricorrere ad intermediari.

I buyer delle catene internazionali partecipano a questi incontri perché hanno obiettivi di espansione imposti anche da chi gestisce le catene. Sono dunque orientati ad ampliare la base fornitori.

Per le realtà consolidate, invece, questi incontri sono in linea con i nuovi trend di mercato dove la GDO è sempre più orientata verso la produzione e l'approvvigionamento diretto.

In buyer, alla ricerca dell'efficienza, sono molto interessati a questo tipo di incontri, che rovesciano la logica di una fiera. **Sono loro lì che aspettano di incontrare direttamente le Aziende che voglio proporsi per una collaborazione.**

Come si svolge la giornata degli incontri B2B?

Gli incontri durano per l'intera giornata. Sono brevi ma intensi. E' un momento dove **viene**

costruito un rapporto di fiducia e dove entrambe le parti possono conoscere reciprocamente le proprie aspettative.

In base alla tipologia di prodotto, si capisce subito la modalità di collaborazione che si può instaurare (le quantità, la logistica, etc.). Gli incontri si svolgono in un'atmosfera di business diversa da quelli in ufficio o di una classica fiera.

A metà giornata c'è il Business Lunch al quale partecipano sia i Buyer che le Aziende di produzione. L'evento è coronato da un Cocktail Dinner Party, un momento conviviale, che una volta conclusi gli incontri B2B si trasforma in **un momento di networking**.

Il soggiorno di buyer esteri è esteso su tre giornate e comprende anche le viste in produzione.

È una tipologia di evento al quale non si può assolutamente mancare. Una grande palestra per i giovani. Le aziende che partecipanti portano sempre grandi novità, anche a livello dello sviluppo varietale accompagnato da un lavoro di marketing mirato al punto vendita e al consumatore. Pertanto la partecipazione è interessante per tutti gli operatori di mercato.

Programma - Giovedì 26 gennaio

08:00 Registrazione agli incontri B2B con i Buyer della GDO.

09:00 Benvenuto e inizio lavori.

09:00 - 13:00 Incontri B2B con i Buyer della GDO.

13:00 - 14:00 Business Lunch: tutti i Partecipanti pranzano assieme, sia con i Buyer della GDO che con le Aziende.

14:10 - 17:00 Incontri B2B e chiusura ufficiale dei lavori.

17:00 - 20:00 Cocktail Dinner Party.

Modalità d'iscrizione

La partecipazione delle Aziende di produzione all'evento è assoggettata al versamento della quota di iscrizione. Per ricevere la lista completa delle insegne dei buyer ortofrutta hanno aderito all'evento e per ricevere un'offerta completa, inviare una mail a info@freshfoodleader.com

Per maggiori informazioni:

(+39) 366 646 0285
info@freshfoodleader.com

Web: <https://freshfoodleader.com/incontri-internazionali-b2b-con-la-gdo/>

Fresh Food Leader: organizziamo iniziative e percorsi personalizzati per le aziende. La nostra missione è supportare le aziende nello sviluppo per il raggiungimento del vantaggio competitivo e sviluppo del business. Supportiamo le aziende nello sviluppo delle competenze dei giovani leader e

nel passaggio generazionale.

Contatti:

Fresh Food Leader

(+39) 366 646 0285

info@freshfoodleader.com

www.freshfoodleader.com