

**ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ
ΣΤΗΝ
ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ
ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΙΑΣ**

- - - -

ΑΠΟ ΤΟ Α-Ω

**ONLINE B2B
ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ**



GREEK-NORDIC TRADE WEEK

Ημερομηνία

09 - 13 Νοεμβρίου 2020

Τόπος

Ψηφιακά μέσω στοχευμένης ιστοσελίδας & πλατφόρμας διεξαγωγής online συναντήσεων

Διοργάνωση

ENTERPRISE GREECE – RECO EXPORTS

Αγοραστές

Σκανδιναβοί εισαγωγείς/χονδρέμποροι

Συμμετέχοντες

Εταιρείες με παραγωγή βιολογικών πρωτίστως αλλά και συμβατικών Τροφίμων & Ποτών

GREEK-NORDIC TRADE WEEK

Greek-Nordic Trade Week, είναι το όνομα της
1^{ης} ολοκληρωμένης Online B2B πρωτοβουλίας του κλάδου των Τροφίμων & Ποτών
για τις Σκανδιναβικές χώρες (Δανία, Σουηδία, Νορβηγία, Φιλανδία και Ισλανδία)

Η Greek-Nordic Trade Week θα αποτελέσει μια μοναδική πλατφόρμα επικοινωνίας και δικτύωσης Ελλήνων παραγωγών βιολογικών πρωτίστως αλλά και συμβατικών Τροφίμων και Ποτών με αγοραστές, διανομείς, χονδρεμπόρους, retailers, bloggers, press, media, food experts κ.ά από τις Σκανδιναβικές Χώρες αλλά και μια πλατφόρμα προβολής του Αγροδιατροφικού Τομέα της Ελλάδος.

Συνοπτικά η εκδήλωση θα περιλαμβάνει:

- ✓ **Δημιουργία ειδικής ιστοσελίδας για την προβολή των εταιρειών και Περιφερειών που θα λάβουν μέρος στην εκδήλωση**
- ✓ **Δυνατότητα προσθήκης βίντεο, φωτογραφιών προϊόντων και εμπορικών πληροφοριών σε ξεχωριστή σελίδα ανά εταιρεία και Περιφέρεια**
- ✓ **Πλήρη εξαγωγική υποστήριξη βάσει **8 Βημάτων**, όπως αναλύεται παρακάτω**
 1. Διαγνωστικό εξαγωγικής ετοιμότητας
 2. 1-1 εξατομικευμένη συμβουλευτική εισόδου στην αγορά
 3. Εξατομικευμένο market entry research για προϊόντα κάθε εταιρείας
 4. Αποστολή δειγμάτων και πληροφοριακού υλικού στους αγοραστές πριν από τις Online συναντήσεις
 5. Εξατομικευμένες Online B2B συναντήσεις ανά εταιρεία με αγοραστές των Σκανδιναβικών Χωρών
 6. 1-1 εξατομικευμένη συμβουλευτική ΜΕΤΑ τις συναντήσεις
 7. 12μηνη αποθήκευση εμπορευμάτων στην Σουηδία για τριγωνική πώληση σε όλες τις Σκανδιναβικές χώρες
 8. Ανάπτυξη αγοράς – Branding - Merchandising

8 ΒΗΜΑΤΑ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

1. ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ
ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ



2. 1-1
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ
ΕΙΣΟΔΟΥ



3. ΑΝΑΛΥΣΗ
ΑΓΟΡΑΣ



4. ΑΠΟΣΤΟΛΗ
ΔΕΙΓΜΑΤΩΝ



5. ONLINE B2B
ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ



6. 1-1
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ
ΕΠΟΜΕΝΩΝ
ΒΗΜΑΤΩΝ



7. ΚΑΛΥΨΗ
ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ
ΑΛΥΣΙΔΑΣ



8. ΑΝΑΠΤΥΞΗ
ΑΓΟΡΑΣ –
BRANDING –
MERCHANDISING



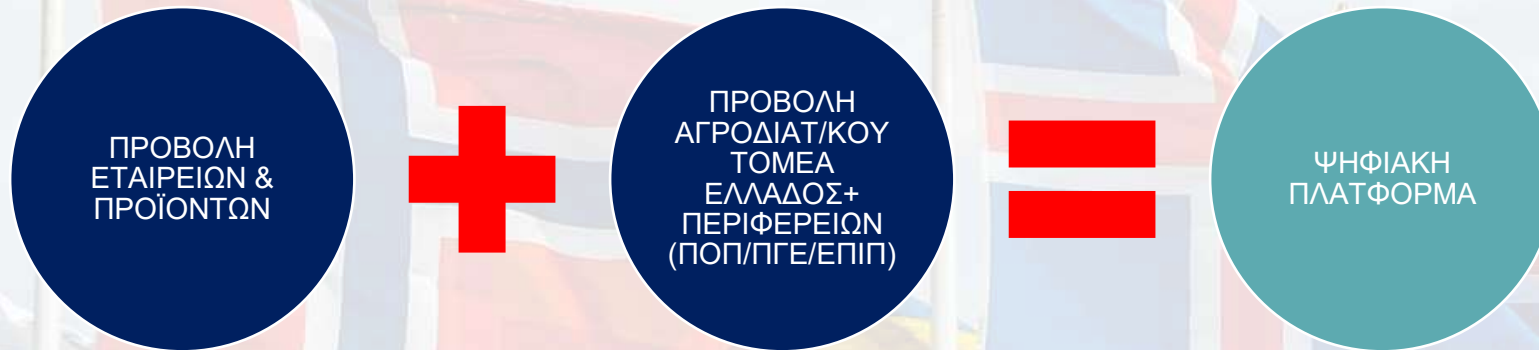
ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ
ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ
ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΙΑΣ

ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

ΠΡΟΒΟΛΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ &
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΠΡΟΒΟΛΗ ΑΓΡΟΔΙΑΤ/ΚΟΥ
ΤΟΜΕΑ ΕΛΛΑΔΟΣ /
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΩΝ
(ΠΟΠ/ΠΓΕ/ΕΠΙΠ)

ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ: ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΚΑΙ ΠΡΟΒΟΛΗΣ



Δημιουργία ειδικής ιστοσελίδας για την προβολή των εταιρειών και Περιφερειών που θα λάβουν μέρος στην εκδήλωση.

- Η πλατφόρμα θα προσφέρει την δυνατότητα σε κάθε εταιρεία να προβάλλει τα προϊόντα της μέσω φωτογραφιών, βίντεο, συνταγών, κ.ά ενώ παράλληλα θα αναδεικνύει τα ΠΟΠ / ΠΓΕ και ΕΠΙΠ.
- Αντίστοιχα, οι Περιφέρειες θα μπορούν να προβάλουν μέσα από την ατομική τους σελίδα, πληροφορίες σχετικά με τον Αγροδιατροφικό Τομέα τους.
- Η Greek-Nordic Trade Week θα διαφημιστεί μέσω της πλατφόρμας αυτής σε όλα τα ΜΜΕ και κλαδικά περιοδικά των Σκανδιναβικών χωρών.

1. ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑΣ

Κάθε αγορά έχει τις δικές της ιδιαιτερότητες.

Οι αγοραστικές συνήθειες, η κουλτούρα, τα κανάλια διανομής, ο ανταγωνισμός, τα μονοπώλια κ.ά απαιτούν εξαιρετική προετοιμασία και σωστές κινήσεις.

2. 1-1 & ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Σωστός σχεδιασμός & στρατηγική

Έχοντας ολοκληρώσει το διαγνωστικό εξαγωγικής ετοιμότητας της κάθε εταιρείας, θα πραγματοποιηθούν εξατομικευμένες 1-1 online συμβουλευτικές συναντήσεις με κάθε εταιρεία για την κατανόηση των στόχων τους.

Αξιολογούμε κάθε εταιρεία και τα προϊόντα της, βλέπουμε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τους, συζητάμε τους στόχους και εξετάζουμε όλους τους κρίσιμους παράγοντες που απαιτούνται για την επίτευξη αυτών.



1-1 συμβουλευτική με την MOREGANIC. Σχεδιάζουμε και συμφωνούμε τον τρόπο διείσδυσης στις Σκανδιναβικές αγορές.

(Η MOREGANIC είναι η εταιρεία συμβούλων της KRAV με πρόσβαση σε όλη την αλυσίδα διανομής βιολογικών προϊόντων στις Σκανδιναβικές χώρες και αποτελεί τον export business partner της RECO EXPORTS για την Σκανδιναβική αγορά)

3. **ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ /** **WEBINARS / ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ** **/ ΛΙΣΤΕΣ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ**

Σωστή προετοιμασία & γνώση αγοράς

Κάθε εταιρεία θα έχει πρόσβαση σε ειδικά market reports, παρουσιάσεις, πολύτιμες έρευνες για τις τάσεις της Σκανδιναβικής αγοράς και τους κατάλληλους τρόπους εισόδου καθώς και μια φιλτραρισμένη λίστα 150 Σκανδιναβών διανομέων.

Παρέχουμε πλήρη εκπαίδευση και γνώση εισόδου στην Σκανδιναβική αγορά. Επίσης παρέχουμε εξατομικευμένη πλήρη ανάλυση ευκαιριών και προσδοκιών για τρία προϊόντα ανά εταιρεία (τάσεις, ανταγωνισμό, τιμές αγοράς, βέλτιστο τρόπο διείσδυσης, κ.ά)



4. **ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΔΕΙΓΜΑΤΩΝ** **ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ONLINE** **ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ**

Εμπορική Ετοιμότητα

Έχοντας γνώση, μέσα από Βήμα 2 της 1-1 συμβουλευτικής, ποιο ή ποια από τα προϊόντα θα έχουν ενδιαφέρον για τους αγοραστές οργανώνουμε την αποστολή των δειγμάτων πριν τις συναντήσεις.

Αποστέλλουμε τα προϊόντα κάθε εταιρείας, τους καταλόγους και ότι άλλο υλικό θεωρούμε απαραίτητο πριν από τις συναντήσεις ούτως ώστε να μπορέσει ο αγοραστής να δει και να γευτεί το προϊόν και να γίνουν ακόμη πιο στοχευμένες και ποιοτικές οι online συναντήσεις

5. ΕΞΑΤΟΜΙΜΕΥΜΕΝΕΣ ONLINE B2B ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΟΥΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΙΣ

Προσέγγιση των κατάλληλων
καναλιών

Έχοντας ολοκληρώσει τα παραπάνω βήματα (ετοιμότητα – συμβουλευτική – σχεδιασμό διείσδυσης στην αγορά) προγραμματίζουμε 3 επιβεβαιωμένες συναντήσεις με Σκανδιναβούς εισαγωγείς που ενδιαφέρονται για τα προϊόντα της κάθε εταιρείας.

Προσεγγίζουμε τα κατάλληλα κανάλια διανομής και προγραμματίζουμε 3 εξατομικευμένες συναντήσεις με Σκανδιναβούς αγοραστές που ενδιαφέρονται για τα προϊόντα της κάθε εταιρείας.

6. ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΜΕΤΑ ΤΙΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ

Υποστήριξη – Τα επόμενα βήματα

Μετά τις online συναντήσεις θα συζητήσουμε με κάθε εταιρεία ξεχωριστά τα θέματα που αναλύθηκαν με τον κάθε αγοραστή, θα εξετάσουμε τις προοπτικές εισόδου στην αγορά και παρέχουμε συμβουλευτική υποστήριξη για τα επόμενα βήματα.

Αναλύουμε τα θέματα που συζητήθηκαν με τους αγοραστές, εξετάζουμε τις προοπτικές εισόδου στην αγορά και προτείνουμε τα επόμενα βήματα για την εταιρεία σας.

7. 12ΜΗΝΗ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΤΡΙΓΩΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ 5 ΧΩΡΕΣ

Κάλυψη εφοδιαστικής αλυσίδας

Για να διατηρήσουμε τα προϊόντα των εταιρειών σε ανταγωνιστικό επίπεδο, παρέχουμε την μεταφορά και την αποθήκευση των προϊόντων σε αποθήκες μας στην Σουηδία. Με αυτόν τον τρόπο έχουμε την δυνατότητα να εξυπηρετούμε μικρές αρχικά παραγγελίες και αποστολές δειγμάτων σε όλες τις Σκανδιναβικές χώρες.

Δίνουμε λύση στην απαιτούμενη χαμηλού κόστους μεταφορά και διανομή προϊόντων σε μικρές αλυσίδες λιανικής πώλησης, online καταστήματα, μικρές αρχικές ποσότητες σε διανομείς και αποστολή δειγμάτων.

8. ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Ανάπτυξη περαιτέρω καναλιών – Branding - Merchandising

Για να διασφαλίσουμε την συνεχή ανάπτυξη των εξαγωγών και την ροή των παραγγελιών, αναλαμβάνουμε την δημιουργία ολοκληρωμένου πλάνου διείσδυσης στην αγορά είτε μέσω εναλλακτικών καναλιών ή δημιουργίας branding ή υποστήριξης σε Merchandising

Παρακολουθούμε την πορεία των εξαγωγών, αναπτύσσουμε νέα κανάλια, σχεδιάζουμε και υλοποιούμε το branding & positioning σε όλες τις Σκανδιναβικές χώρες.

Ποιους κλάδους αφορά;

Τρόφιμων & Ποτών συμπεριλαμβανομένων των Οίνων*:

*Οι online συναντήσεις των οινοποιείων θα γίνουν με Σκανδιναβούς χονδρεμπόρους οι οποίοι προμηθεύουν τον κλάδο του HORECA, όχι με τα μονοπώλια της Σκανδιναβίας, για τα οποία απαιτείται ειδική διαδικασία.

Τι είδους προϊόντα αφορά;

Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον έγκειται σε Βιολογικά ή/και Vegan ή/και Free From προϊόντα αλλά και συμβατικά τα οποία καινοτομούν ως προς την σύσταση / συσκευασία και προσφέρουν ιδιαίτερο όφελος για τον καταναλωτή, ενώ ταυτόχρονα διαφοροποιούνται από τον ανταγωνισμό.

Ποια προϊόντα αφορά;

Φρέσκα φρούτα και Λαχανικά, Γαλακτοκομικά & Τυροκομικά προϊόντα, Μέλι, Μαρμελάδες, Δημητριακά, Όσπρια, Ζυμαρικά, Ελαιόλαδο, Ελιές & Προϊόντα ελιάς, Dressings, Σάλτσες, Dips, Μπαχαρικά, Καρυκεύματα, Βότανα, Ζαχαρώδη, Ξηροί καρποί, Καφέδες, Ροφήματα, Νερά, Χυμοί, Αναψυκτικά, Κρασί.

Με ποιους θα κλειστούν οι συναντήσεις;

Οι συναντήσεις θα πραγματοποιηθούν βάσει προϊόντος, καναλιού διείσδυσης και προοπτικής εισόδου στην συγκεκριμένη αγορά και θα γίνουν αποκλειστικά και μόνο με Σκανδιναβούς διανομείς, χονδρεμπόρους και αγοραστές όπως ενδεικτικά:

United Nordic Group (Norgesgruppen, Dagrofa, Martin & Servena), 7-Eleven, Aarstiderne, Aduki Oy, Apotekernes Amba, ARKET (H&M)g, Arla Foods. Axfood, BC Catering, Bergendahls Food AB, Biofood AB, Chefs Culinar AB, Cloetta Sverige AB, Coop Danmark A/S, Coop Sverige, DagliBrugsen, Dasmeja, Helsam A/S, Hemmakvall AB, Holland and Barrett, ICA Sverige AB, IKEA Food Services AB, Irma, Kesko, Lantmannen Cereal AB, Lidl Danmark K/S, Menigo Group Sweden, RIMI, NETTO, Norganic AS, Orkla Foods, Renee Voltaire AB, Ruohonjuuri Oy, Salling Group, Scandic hotels, κ.ά

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ – ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Υπάρχουν πάνω από 4205 πιστοποιημένα καφέ/restaurants βιολογικών προϊόντων στην Σκανδιναβία, αύξηση 6% από το 2018!

Οι πωλήσεις βιολογικών προϊόντων στην Σουηδία, Δανία, Νορβηγία και Φιλανδία έφτασαν τα €5.8 δις το 2019*

Οι πωλήσεις βιολογικών προϊόντων στην Σουηδία ανήλθαν στα 3.2€ δις το 2019

Οι κυβερνήσεις έχουν θέσει στόχους για τις ποσότητες βιολογικών προϊόντων που θα τροφοδοτηθούν για τις ανάγκες του κράτους (σχολεία, σωφρονιστικά ιδρύματα, υπουργεία, κλπ) – 20% Φιλανδία μέχρι τα τέλη 2020, 60% στην Σουηδία μέχρι τα τέλη του 2030 και 60% στην Δανία μέχρι τα τέλη του 2020.



Σουηδία

11% ανάπτυξη
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
€2,05δις



Νορβηγία

24% ανάπτυξη
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
€510 εκατομμ.



Δανία

18% ανάπτυξη
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
€1.9 δις.



Φιλανδία

25% ανάπτυξη
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
€481 εκατομμ.



Ισλανδία

19% ανάπτυξη
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
€222 εκατομμ.

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Το κόστος συμμετοχής ανέρχεται σε **1,650€** ανά εταιρεία και απαλλάσσεται του ΦΠΑ

Οι εταιρείες που θα συμμετάσχουν δύνανται να λάβουν **οικονομική ενίσχυση από την Enterprise Greece ύψους έως του 50%** του παραπάνω κόστους συμμετοχής, και μέχρι εξαντλήσεως του εγκεκριμένου προϋπολογισμού. Θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας στην υποβολή των αιτήσεων.

Για περισσότερες πληροφορίες, οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις μπορούν να επικοινωνήσουν με την **RECO EXPORTS** στο **2312 315 310**.



- Διαγνωστικό εξαγωγικής ετοιμότητας
- Ανάλυση αγοράς / WEBINARS / Εκπαίδευση



- 3 online στοχευμένες εξατομικευμένες συναντήσεις
- Φιλτραρισμένες λίστες με 150 Σκανδιναβούς διανομείς.



- 1-1 Εξατομικευμένη συμβουλευτική εισόδου στην αγορά
- 1-1 Εξατομικευμένη συμβουλευτική μετά τις συναντήσεις.



- Αποστολή δειγμάτων πριν από τις online συναντήσεις
- 12μηνη αποθήκευση εμπορευμάτων για πώληση σε νέους πελάτες



- Κεντρική σελίδα προβολής εκδήλωσης
- Προβολή εκδήλωσης σε MME Σκανδιναβίας
- Εξατομικευμένη σελίδα ανά εταιρεία για προσθήκη προϊόντων