

GLIAPPUNTAMENTI





THE PRESIDENT AL PASSO CON I TEMPI



I tempi cambiano e le strategie si adeguano. Fino a ieri il **Product** è stato il faro delle nostre attività; il **Price** il demone che non ci lasciava dormire tranquilli, mentre il **Place** – l'idealizzazione del negozio – l'incubo che ci separava dal cliente finale, da attirare usando la **Promotion**, la guida suprema per gestire il nostro rapporto con i consumatori. Sono queste le **4 P del marketing mix** che E. Jerome McCarthy teorizzò nel 1960 per dare un approccio più manageriale al marketing. Questa semplificazione per mezzo secolo ha

fatto la fortuna delle imprese che l'hanno saputa interpretare correttamente ma è stata l'incubo di coloro che l'hanno compresa

erroneamente, come larga parte del mondo dell'ortofrutta. Il prodotto deve rispondere alle esigenze di chi compra mentre a queste si deve adattare chi produce, non il contrario.

Il prezzo corretto si misura con la disponibilità a pagare di chi acquista, non con il costo di chi produce. Infine, punto di vendita e promozioni sono i mezzi per arrivare al consumatore e non il fine. Prodotti mal esposti e peggio promozionati uccidono chi li realizza ancor prima di chi li distribuisce. Ma i tempi cambiano per cui occorre adeguare anche i paradigmi nella declinazione delle 4 P, sperando che – questa volta – l'ortofrutta li gestisca in modo corretto.



7 maggio

MARRETING AL PASSO CON I TEMPI



A Think Fresh 2024 vedremo come occorre passare dalla progettazione del prodotto alla focalizzazione dello scopo della nostra offerta (Purpose). Solo così potremo trovare uno spazio nella mente e nelle tasche dell'acquirente. Quest'ultimo andrà considerato come individuo singolo, inserito però nel contesto sociale in cui si muove (People) e con cui condivide le sue scelte. Più che attenzionare il prezzo dovremo porre in primo piano il profitto dell'attività (Profit). Senza di questo diviene infatti insostenibile sul fronte economico e mina, sin dall'inizio, la sua sostenibilità ambientale (Planet), requisito sempre più

richiesto dai clienti ma difficile da soddisfare senza adeguati ritorni economici. Completerà

l'analisi il **ruolo della marca** nel vissuto del responsabile acquisti che porterà alla assegnazione della **Marca dell'anno** di Think Fresh.

L'evento di presentazione della ricerca – raccolta in un esclusivo volume, come da tradizione - si terrà a Rimini il prossimo 7 maggio: sarà un'occasione unica per la filiera di incontrarsi e tessere relazioni di livello nell'ambito di un evento riservato a 200 delegati di 100 imprese partner della filiera ortofrutticola e 100 manager della grande distribuzione organizzata.

Partnership a partire da 4.000 € + IVA



7 maggio



DA 25 ANNI APPASSIONATAMENTE

Insieme, un lungo cammino fino alle soglie dell'Intelligenza Artificiale

n quarto di secolo è un traguardo importante per qualsiasi progetto ma vale ancor di più se riferito a un'iniziativa editoriale che supporta un momento convegnistico. Non mi pare vi sia nulla di simile nel mondo dell'ortofrutta. Un progetto nato quasi per caso nel 2000, grazie all'aiuto del mio amico Luigi Rubinelli, allora Direttore di Mark Up e con cui già collaboravo come esperto della filiera ortofrutticola. Di anno in anno il prodotto si è evoluto per profondità di analisi e livello dell'evento di presentazione. Ciò che non è mutato e, a mio avviso, ne ha fatto la fortuna, è la modalità di

approccio: un tema trasversale applicato al settore in tutte le sue sfaccettature. Siamo passati dal made in Italy alla salute, dalla bellezza all'arte, per arrivare all'organizzazione della filiera fino alla narrazione, tema dell'ultimo anno. Non siamo mai mancati, nemmeno nell'anno del Covid, dove l'evento è stato registrato andando direttamente aziende dei partner e trasmesso in streaming.





DA 25 ANNI APPASSIONATAMENTE

Insieme, un lungo cammino fino alle soglie dell'Intelligenza Artificiale

ello Speciale Frutta e Verdura 2024 faremo un viaggio a ritroso ripercorrendo le evidenze delle precedenti edizioni per metterle a confronto con quanto oggi ci dice l'Intelligenza Artificiale sui vari temi. Sarà un confronto interessante, per capire se e cosa è cambiato rispetto alle intuizioni di allora. Dopo il successo della prima edizione, daremo anche vita al secondo Contest per il "Carrello Ortofrutta dell'Anno", che vedrà protagoniste le principali insegne del retail nazionale valutate dal panel di 3.000 responsabili acquisti del Monitor Ortofrutta di Agroter in collaborazione con Toluna.

Lo Speciale Frutta e Verdura 2024 passerà dunque in rassegna tutte le opportunità che possono essere colte per l'ortofrutta dai diversi

punti di osservazione esaminati nelle 24 edizioni precedenti, attraverso analisi aggiornate condotte dal nostro Monitor con l'aiuto dell'Intelligenza Artificiale e la testimonianza di ospiti d'eccezione come nella nostra migliore tradizione.

Contributi che arricchiranno il volume e l'evento di lancio.

Partnership a partire da 3.500 € + IVA





specialefruttaeverdura.it



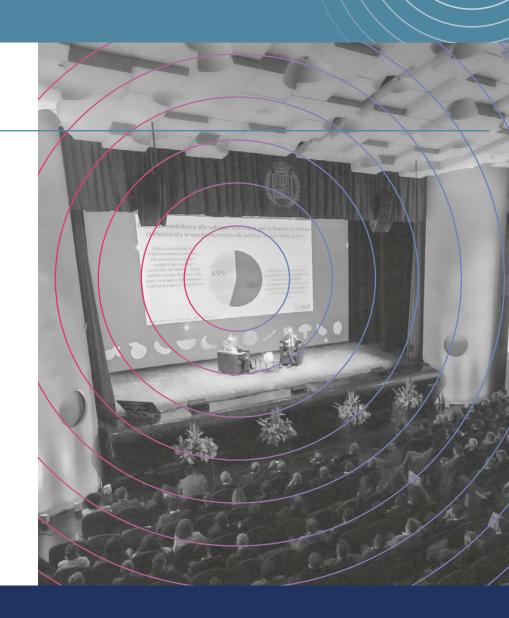
PARTECIPA ALL'EVENTO

PACCHETTI DI ADESIONE	GOLD	TECHNICAL PARTNER (6)	EXECUTIVE PARTNER (4)	MAIN PARTNER (1)
Logo aziendale in copertina e nella pagina dedicata ai Supporter	/	/	/	/
Logo su cartellonistica dedicata ai Supporter (Centro Congressi e Grand Hotel)	/	/	/	~
Virgolettato nella monografia	/	/	/	/
Ricerca in versione integrale	/		/	/
Ingressi all'evento del 7 maggio	2	3	4	5
Link per la visione in streaming dell'evento	/			~
Copie della monografia	2	3	4	5
Visibilità durante l'evento con approfondimento dedicato	×	La parola all'esperto*	Partner della ricerca**	Intervista sul palco***
Cartellonistica dedicata ai Partner nei materiali di comunicazione dell'evento	×	~	/	~
Consegna di materiale informativo ai referenti GDO presenti all'evento	×	×	~	~
Slide dedicata nel walk-in di inizio evento	X	/	/	/
Logo nel banner sul sito dell'evento	X	/	/	Banner dedicato
QUOTAZIONE (IVA esclusa)	€ 4.000	€ 7.500	€ 10.000	€ 15.000



NOTE

- * **Technical Partner** Visibilità durante l'evento con formula "**la parola all'esperto**": proiezione di un contributo (preventivamente registrato) con un intervento di natura "tecnica" di un referente aziendale su tematica concordata (1 contributo di circa 45 secondi)
- ** Executive Partner Visibilità durante l'evento come "partner di una sezione della ricerca": introduzione della sezione dell'evento con un hashtag dedicato, personalizzazione grafica delle slide della sezione con logo e caratterizzazione (footer), proiezione di una clip dedicata (preventivamente registrata) che introduce al tema della ricerca con una domanda del partner (durata circa 90 secondi)
- *** Main Partner Approfondimento durante il workshop con intervista dedicata sul palco condotta da Roberto Della Casa a un delegato dell'azienda (durata circa 8 minuti)





PARTECIPA ALL'EVENTO

PACCHETTI DI ADESIONE	GOLD	PLATINUM	TECHNICAL PARTNER	EXECUTIVE PARTNER	MAIN PARTNER
Pagina pubblicitaria sullo Speciale Frutta e Verdura	Intera	Doppia o 2 singole	Intera nella prima parte della monografia	Doppia o 2 singole nella prima parte della monografia	Seconda di copertina
Ingressi all'evento (27 novembre)	3	4	5	6	8
Link per la visione in streaming dell'evento	/		/	/	/
Copie della monografia	3	4	5	6	8
Visibilità nei contenuti della monografia	×	X	Box dedicato di mezza pagina	Box dedicato di una pagina	Servizio dedicato di due pagine
Visibilità durante l'evento con approfondimento dedicato	×	X	/	/	Intervista a delegato
Cartellonistica dedicata ai Partner nei materiali di comunicazione dell'evento	X	X	/		/
Slide dedicata nel walk-in di inizio evento	X	X	/		/
Logo nel banner sul sito dell'evento	X	X	/	/	Banner dedicato
QUOTAZIONE (IVA esclusa)	€ 3.500	€ 5.500	€ 7.500	€ 10.000	€ 15.000

OFFERTA SPECIALE

FINO AL 15 MARZO

PACCHETTO GOLD



CONDIZIONI SPECIALI DISPONIBILI ANCHE PER SOTTOSCRIZIONE CONGIUNTA DI PACCHETTI DI UPGRADE.
CONTATTACI PER UNA QUOTAZIONE DEDICATA

Per informazioni:

Chiara Daltri
sales and marketing director
339 4804151 - chiara@italiafruit.net