

## VISITA IMPORTADORES EUROPA – 2018 (3 - 5 diciembre)

### Descripción y objetivos del evento

Este proyecto de promoción comercial pretende poner en contacto a productores de **hortofrutícolas** con importadores de distintos canales de distribución y mercados europeos, mediante la **visita in-situ a los centros de producción seguido de reuniones B2B**.

Con este formato de promoción contribuye por un lado a dar buena imagen y por otro pretende responder cualquier pregunta referente a **trazabilidad del producto, cuestiones logísticas, precios y formas de pago, etc.** En definitiva, se trata de atraer a potenciales compradores para que conozcan los entresijos y particularidades de cada productor y persigue ofrecer **expectativas de venta en mercados de Países Bálticos, Benelux, Reino Unido y Países Escandinavos**.



**Para concertar reuniones comerciales** con los compradores visitantes, se convoca a **empresas hortofrutícolas españolas** que mantendrán reuniones con los 9 importadores visitantes. Son **reuniones B2B** organizadas en Sevilla, lugar por aún por definir y **25-30 minutos por cada reunión**. Habrá un **máximo de 14 empresas productoras**, 2 de las cuales podrán además, coste aparte, recibir la visitas de los importadores, siempre que sus instalaciones no se encuentren a más de 2h en coche desde Sevilla. **Las visitas** en las propias instalaciones y fincas de los participantes serán por un **tiempo máximo de 2 horas**.

Para estas convocatorias se hace un cuidadoso proceso de selección de importadores de la mano de nuestro socio **Strive International Consulting** (<http://www.strivelimited.com/>), empresa con presencia en los citados mercados y que centra sus esfuerzos en atraer a aquellos **potenciales clientes con intereses y necesidades reales** de cara a incorporar nuevos productos o sustituirlos en sus portfolios.

**Antes de formalizar la participación la empresa interesada tendrá acceso a la relación de empresas europeas visitantes.** Una vez están los productores e importadores adheridos al proyecto se adelanta información con datos de contacto y perfiles de las empresas de forma bilateral. Serán una mañana y una tarde de reuniones B2B, los días 4 y 5 de diciembre respectivamente. Y hay posibilidad de hacer la visita al productor la tarde del 4 y la mañana del 5. Habrá un **máximo de 7 expositores por día** y estos **eligen fecha** siempre que haya disponibilidad y **siguiendo el estricto orden en que formalicen su inscripción.**

### **Coste de la Misión Inversa**

La empresa que desee participar deberá formalizar la reserva, firmando el **contrato de participación** y transfiriendo la cuota correspondiente a la cuenta corriente indicada. En el contrato de participación vienen detallados los conceptos incluidos en la cuota de participación.



| ACTIVIDAD  | Precio                       |
|--|------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguimiento telefónico y por correo electrónico de los importadores.</li> <li>- Seguimiento telefónico y por correo electrónico de los productores.</li> <li>- Elaboración de la Agenda Comercial.</li> <li>- Asistencia, hospedaje, dietas de los coordinadores durante toda la Misión Inversa.</li> <li>- Elaboración de fichas descriptivas e informes de importadores y productores (datos de la actividad de la empresa, persona de contacto asistente, teléfono, web, etc), con información relevante para ambas partes.</li> <li>- Organización y logística del viaje: compra de vuelos, pago de hospedaje (Hotel y desayuno), traslados internos (recogida en aeropuerto)</li> <li>- Pago y reserva de los salones en los que se celebrarán los encuentros B2B</li> <li>- Asistencia y coordinadores durante todo el evento del equipo de Firmagil y Strive International.</li> </ul> <p>(*) Cualquier otro concepto que no figure en las actividades descritas queda excluido de nuestros servicios.<br/>           (*1) Si su empresa cumple los requisitos de cercanía y quiere recibir la visita de los importadores a sus fincas/instalaciones, consúltenos y le damos precio.</p> |                              |
| <p><b>Precio participación B2B.</b></p>  | <p><b>700,00 € + IVA</b></p> |

**Fecha:** 3, 4 y 5 de diciembre

**Plazo de inscripción:** Finales de octubre o fin de plazas.

**Lugar B2B:** En un hotel a designar de Sevilla.

**RESERVE SU PLAZA!!**

**agvaldecasas@firmagil.com**  
**ilaffitte@firmagil.com**