



## REPORT SULL'INIZIATIVA

### SALENTO: DISCOVERING BEAUTY AND TASTE

*SALENTO D'AMARE, ESPLORARE, ASSAGGIARE.*

Londra – dal 15 al 21 aprile 2009 -



### Sede di svolgimento:

**obikā**  
MOZZARELLA BAR



Si è appena conclusa l'iniziativa “**Salento: discovering beauty&taste**”, programma di presentazione e relazioni internazionali svoltosi a Londra nel periodo 15-21 aprile.

Il programma è stato progettato, coordinato e gestito da [MITO Srl – www.mito.org.uk](http://www.mito.org.uk) - azienda di marketing internazionale socio sostenitore della Camera di Commercio Italiana in Inghilterra, per il marchio d'area Salento d'Amare e per 11 aziende del settore food&drinks.

L'iniziativa si è articolata in tre momenti distinti:

1. esposizione dei prodotti di una selezione di aziende agroalimentari, quindi del materiale informativo di aziende turistiche Salento d'Amare e di quello istituzionale del marchio d'area, presso la sede Obikā Uk restaurant sito all'interno di Selfridges in Oxford Street – periodo 15 / 21 aprile;

2. sessione operativa con operatori del settore durante il pomeriggio del 16 aprile, con degustazione prodotti, illustrazione del progetto del marchio d'area e assistenza diretta alle aziende espositrici nei momenti di contatto con operatori business;
3. incontri istituzionali per il marchio d'area per verificare elementi utili allo sviluppo di follow up dell'iniziativa ed altre iniziative di carattere economico (area food / turismo / manifatturiero / immobiliare).

Relativamente al **punto 1)**, l'esposizione prodotti è stata allestita presso gli spazi del ristorante Obikà @ Selfridges, nell'ambito di un'area adibita ad esposizione e degustazione prodotti ed un'area adibita ad esposizione materiale illustrativo. Le aziende hanno avuto l'opportunità – coordinata dallo staff presente – di fornire informazioni sui prodotti e offrire indicazioni sulle modalità d'acquisto per consumo in sala ed eventuale ordine a distanza.

Relativamente al **punto 2)** il pomeriggio di giovedì 16 aprile si è svolto l'incontro con operatori; l'evento ha visto la presenza di 33 ospiti registrati, di cui 23 soggetti “business” e 10 soggetti fra giornalisti, e istituzionali. I 23 *operatori* registrati appartengono all'area food&drinks e sono in rappresentanza delle seguenti aziende:

- HMD - Heritage Marketing and Distribution Company
- Sainsbury's Supermarkets Ltd
- Portobello Business Centre
- The Italian Wine Company
- Machiavelli Ltd
- AgriRoma
- Gastronicks
- Italian Wholefoods & Wines
- EuroAlimentari
- The Food & Wine Project
- Carnevale
- Alivini Ltd
- ROS Marketing & Sales
- MacIntyre Hudson LLP
- Appnova Ltd

- Fiandaca
- The Art of Fine Italian Food

La sessione B2B ha visto l'apertura a cura del Presidente della Camera di Commercio Italiana a Londra, quindi l'intervento a cura di Davide Diurisi di MITO Srl, e l'intervento a cura dell'Ing. Liviello in qualità di referente del marchio d'area Salento d'Amare. L'apertura è stata tenuta in inglese, a beneficio dei presenti.



L'incontro si è svolto nell'ambito di una zona dedicata a esposizione e degustazione (con proiezione su schermo di sfondo di immagini del Salento), allestito dallo staff di Obikà in varie aree dedicate ai vari prodotti. Una seconda zona è stata adibita a spazio per esporre il materiale illustrativo e promozionale mentre la sezione vicino al bar è stata adibita ad assaggio vini. Una terza area è stata appositamente lasciata con i tavoli, per consentire il confronto fra gli operatori. Vi sono state alcune richieste di dettaglio ed approfondimento che MITO ha gestito e sta tuttora gestendo in una prima fase informativa.

Attualmente è in corso una fase di contatto post-evento che consente alle aziende di avviare il dialogo con potenziali interlocutori commerciali, per poi verificare quali opportunità possono essere approfondite.



In merito al **punto 3)** , la presenza della delegazione della Provincia di Lecce a Londra ha consentito di svolgere alcuni importanti incontri di carattere istituzionale, organizzati da MITO Srl, tra cui **Camera di Commercio Italiana a Londra**, **Ambasciata Italiana a Londra**, tenuto alla presenza del **Consigliere Economico dell'ambasciatore**, **ENIT** – Sede dell'**Italian State Tourist Board a Londra** – e **ABTOI** - associazione di 70 tour operators inglesi che trattano il mercato Italiano.

L'iniziativa nel suo complesso ha avuto una sua storia di valore, essendo stata portata all'attenzione e ai sensi (anche per chi era presente) di operatori e interlocutori di primo piano sulla scena inglese. Il contesto espositivo è stato particolarmente curato e la gestione dello spazio ha consentito di creare un evento “a misura” che non è stato inteso come una presenza di stampo fieristico, bensì come una finestra relazionale con cui avviare la conoscenza, far comprendere agli operatori business inglesi come la realtà produttiva di qualità del territorio salentino sia in grado di svolgere un ruolo da interlocutore privilegiato, quindi sia capace di offrire soluzioni interessanti, esclusive, personalizzate: i veri valori del made-in-Italy rappresentato dalle piccole-medie imprese che all'estero hanno ancora spazio e margini di riuscita.

In termini di tipologia di operatori presenti, l'evento ha visto intervenire valutatori della grande distribuzione, importatori diretti di prodotti gastronomici, traders del settore vinicolo, esponenti di gruppi d'acquisto, consulenti di distribuzione. Il contatto in sede in occasione del workshop è stato apprezzato e con alcuni di questi operatori lo staff di MITO ha avuto modo di lavorare per conto delle aziende presenti. Attualmente MITO si sta interessando di gestire la prima fase di risposta, fornendo le prime risposte e cercando di capire cosa più può interessare. Abbiamo già avuto qualche richiesta specifica e per alcune delle aziende presenti c'è un interesse che potrebbe generare opportunità.

L'obiettivo dell'iniziativa non era e non è stato pervenire alla stipula di un ordine o di una commessa, bensì aprire una finestra sulla realtà inglese, guardando a nicchie di mercato interessanti per la tipologia di imprese che partecipano al progetto Salento d'Amare, nicchie di mercato che in una realtà come Londra possono offrire prospettive di rilievo. Da qui si cerca quindi di avviare il dialogo per farsi strada all'interno di un mercato in cui il prodotto italiano certo non manca (spesso anche quello pugliese), ma dove c'è spazio e curiosità per aziende capaci di creare soluzioni innovative, gustose, preziose, indirizzate ad un'utenza particolare, ben studiata, che può "premiare" e soddisfare.

Un percorso che si può costruire a beneficio di imprese o gruppi di imprese ed organizzazioni territoriali che rappresentano una capacità produttiva, attraverso iniziative molto personalizzate, attraverso momenti di contatto commerciale per aziende dello stesso settore, il tutto con una comunicazione mirata, ben fatta, e soprattutto con risposte pronte e attente. La semplice esportazione in seguito ad un ordine isolato non è un'operazione conveniente perché non consente di sfruttare al meglio il valore dell'azienda o di un particolare prodotto, ma mette l'impresa nelle mani di un importatore o distributore, che detta le regole e cerca di ottenere il massimo per sé.

MITO consente di rispondere a questo scenario con servizi particolarmente efficaci e con interventi mirati, ritagliati sulle reali esigenze e capacità aziendali, per offrire a queste una prospettiva di sviluppo internazionale di valore.

[Direzione organizzativa eventi, informazioni, orientamento e assistenza aziende :](#)

MITO Srl – International Business Consulting -

Tel.: (+39) 0832 / 244.246 – Email: [info@mito.org.uk](mailto:info@mito.org.uk)