

22 de setembre 2022

# EXPANSIÓ INTERNACIONAL

## FOOD RETAIL

### Regne Unit i França

## Servei FOOD RETAIL

Els mercats madurs tenen OPORTUNITATS però ALTAMENT COMPETITIU.

Necessitat de preparar-se bé per no cremar “cartutxos”.

- El servei FOOD RETAIL permet analitzar el mercat i l'encaix del producte així com fer contactes amb compradors
- Valor afegit del servei: treballem amb consultors especialitzats en alimentació.
- 2 fases diferenciades repartides en mòduls:
  - Fase 1: Validació de producte i estratègia d'entrada. Molt àgil i executiva (1 mes).
  - Fase 2: Contacte amb compradors
    - Es segueix una estratègia multi-canal per a progressivament posicionar els productes al mercat.
    - Permet obtenir mètriques que més endavant es podran utilitzar per establir contacte amb *players* més grans.

## MÒDULS DEL PROGRAMA

### I - Validació de producte i estratègia d'entrada al mercat

#### 1. ANÀLISI DE L'OPORTUNITAT



#### 2. CONSULTORIA DE MARCA



#### 3. VALIDACIÓ ESTRATÈGIA ENTRADA AMB EXPERTS ALIMENTACIÓ



#### 4. ENQUESTA DIGITAL ALS CONSUMIDORS



### II - Contacte amb compradors

#### 5. UK - CREACIÓ DE PERFILS A PLATAFORMES



#### 5. FR- SESSIÓ PREPARACIÓ PITCH COMERCIAL



#### 6. CONTACTE AMB CLIENTS I/O DISTRIBUÏDORS



- Revisió de la documentació i preparació correu comercial
- Identificació empreses client i construcció base de dades
- Identificació dels principals interlocutors dins les empreses
- Contacte amb les empreses seleccionades
- Acompanyament en reunions

## FASE 1 – VALIDACIÓ DE PRODUCTE I ESTRATÈGIA D'ENTRADA AL MERCAT

### Mòdul 1: Anàlisi de l'oportunitat:

Anàlisi del mercat i de la oportunitat concreta en format executiu de cara a cobrir els següents aspectes:

- Trets característics del mercat i la categoria
- Identificació dels principals competidors
- Posicionament de preu estimat
- Distribució
- Certificacions
- Formats i mides
- Presentacions amb proveïdors logístics segons necessitat de l'empresa

### Mòdul 2: Consultoria de marca:

**Sessió de consultoria de marca** de 60 minuts amb expert de *branding* de l'empresa [BrandLond](#), amb oficines a Londres i Barcelona.

Al llarg de la sessió, l'empresa coneixerà el potencial de la seva marca en el marc de les tendències del sector *retail*.

Aquesta sessió de consultoria ofereix un primer anàlisi crític d'aquells àmbits específics que poden ajudar a reforçar l'estratègia de marca per despertar major interès entre els consumidors britànics, al mateix temps que possibles accions de millora de cara a l'enfortiment de la marca al mercat.

### Mòdul 3: Validació de l'estratègia d'entrada al mercat

**Sessió amb la consultora Mission Ventures (UK) o Sutralis (FR)** de 60 minuts, especialistes del sector alimentació de Regne Unit i França. Durant la sessió es presentaran aspectes claus per la posterior fase de contactes amb clients, incloent el següent:

- Repàs conclusions de la primera fase
- Informacions concretes sobre la categoria
- Destacar les principals superfícies o cadenes que poden tenir interès en el rang de productes de l'empresa catalana
- Ruta al mercat més adient per l'empresa

### Mòdul 4: Enquesta a consumidors

Enquesta en format digital a través de l'eina [Vyper](#) per testejar consumidors locals amb preguntes concretes per validar aspectes clau tals com:

- *Packaging* i format més atractius pel potencial consumidor
- Nom del producte i missatges amb major ressonància pel consumidor
- Preu ideal de venda al consumidor

S'inclouen dues enquestes per cobrir els aspectes que es considerin més importants, decidint-ho de forma conjunta entre l'empresa catalana i l'oficina d'ACCIÓ. Si l'empresa volgués afegir alguna enquesta addicional, es preveu un cost de 200 euros per enquesta.

## FASE 2 – CONTACTE AMB COMPRADORS

### Mòdul 5: Creació de perfils

Suport en el procés de creació de perfils d'empresa i rang de productes a [Product Guru](#) i [RangeMe](#), plataformes de referència per *buyers* professionals dels principals supermercats i cadenes minoristes, grans superfícies i distribuïdors. Això permet obtenir un perfil permanent que els compradors poden consultar en tot moment, així com afegir-lo a les peticions de reunions amb comprador presentant la informació en el format preferit pel comprador professional.

### Mòdul 5: Sessió preparació pitch commercial

Sessió de preparació del document de pitch de 2 hores que s'enviarà als compradors del mercat francès. Durant la sessió s'explicaran els principals elements que han d'aparèixer a la presentació que preparem per als compradors professionals de França, així com l'articulació d'un discurs efectiu en cas de mantenir una reunió. Des de l'oficina de París s'oferirà el suport necessari per fer seguiment a la sessió i construir una proposta guanyadora.

### Mòdul 6: Elaboració de la base de dades i contacte amb compradors

**Elaboració de la base de dades i contacte comercial** amb els principals supermercats, distribuïdors, botigues especialitzades i *wholesalers* segons la validació de l'estratègia d'entrada al mercat i les necessitats individuals de l'empresa.

Aquest mòdul inclou els següents elements:

- Revisió de la documentació i preparació correu comercial
- Identificació empreses client i construcció base de dades
- Identificació dels principals interlocutors dins les empreses
- Contacte amb les empreses seleccionades
- Acompanyament en reunions i seguiment de contactes

## Exemple: Grins



- Assessorament en la reformulació del missatge.
- Assessorament en el branding
- Assessorament en canvis a fer en el packaging després de parlar amb un retailers important que estava interessat en el producte (Premiumificació del packaging).
- Posar en valor la certificació orgànica
- Ús de VYPR
- Moure del packaging a un leaflet interior que explica la història i el missatge de l'empresa.
- Presentació als Great Taste Awards

Nota: No cal un canvi tan dràstic per a totes les empreses però és un bon exemple d'adaptació al mercat.



# GRÀCIES

Marc Moreno

Consultor sènior d'assessorament internacional

[marc.moreno@gencat.cat](mailto:marc.moreno@gencat.cat)

93 553 89 38

## Contacta'ns!

934 767 206

[info.accio@gencat.cat](mailto:info.accio@gencat.cat)

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)

[catalonia.com](http://catalonia.com)

## Segueix-nos a les xarxes socials!



accio\_cat  
@Catalonia\_TI



linkedin.com/company/acciocat/  
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/