

EXECUTIVE TRAINING PROGRAM

IL RETAIL MARKETING DEI PRODOTTI BIOLOGICI

Strumenti e soluzioni per comprendere come affrontare in modo competitivo le sfide del "new normal" e come sviluppare una relazione win-win con il trade

Ottobre 2021

4 MODULI



RI Retail Institute
ITALY

ACC
DEMI
ABIO

AssoBio

FEDERBIO
SERVIZI

SCENARIO BIO

Il mercato del biologico in Italia oggi vale **oltre 4 miliardi di euro** e, grazie alla grande distribuzione, **negli ultimi dieci anni è più che raddoppiato**, pari al 170%. L'Italia è il Paese UE con più aziende biologiche, oltre 79 mila, che esportano più di 2,2 miliardi di prodotti. **Gli acquisti di prodotti biologici nella GDO rappresentano circa il 45% del totale, con un tasso di crescita del 14%, e la marca del distributore costituisce un vero e proprio brand, con il 41% delle vendite.** Si è in presenza di un'offerta di prodotti biologici sempre più ampia, con le piccole e medie imprese agroalimentari che occupano sempre più spazio sugli scaffali, riducendo quello dedicato alle marche storiche del settore.

OBIETTIVI DELL' EXECUTIVE TRAINING PROGRAM

Il settore Bio è stato per anni il primo avamposto sul tema della Sostenibilità: l'evoluzione e l'aumento dell'offerta di "prodotti sostenibili" ha creato nuovi segmenti di mercato, ha aumentato le aspettative dei consumatori ed ha aumentato la concorrenza sullo scaffale. Origine dei prodotti, filiere certificate, benessere animale, vicinanza con il territorio sono solo alcune delle caratteristiche di prodotto emergenti (*Vedi Osservatorio Immagino GS1*).

Ciò presuppone una maggiore consapevolezza dell'intero **percorso che porta il prodotto biologico dal campo allo scaffale e quindi allo shopper, integrando le competenze sul Prodotto con una visione la più completa possibile delle dinamiche Retail : il Category Management, lo sviluppo delle Private Label e l'approccio Omnicanale.**

Retail Institute e FederBio Servizi, in base alle proprie esperienze e aree di competenza, hanno condiviso la necessità di realizzare un percorso innovativo per fornire alle aziende produttrici di prodotti biologici **nuovi strumenti e soluzioni per comprendere come affrontare in modo competitivo le sfide poste dalla nuova competition sui temi della sostenibilità e come sviluppare una relazione win-win con il trade.**

STRUTTURA DELL'EXECUTIVE TRAINING PROGRAM

IL RETAIL MARKETING DEI PRODOTTI BIOLOGICI

Strumenti e soluzioni per comprendere come affrontare in modo competitivo le sfide del “new normal” e come sviluppare una relazione win-win con il trade

L'Executive Training Program è composto da: **1 Workshop e 3 Training Course**

WORKSHOP – on site

Venerdì 15 ottobre, 10.00 - 17.00

Fiera di Bologna

AGENDA

9.30 - 10.00 | Welcome Coffee

10.00 - 10.30 | Introduzione e moderazione del Workshop a cura del Prof. Angelo Frascarelli,
Docente di economia agroalimentare, **Università di Perugia**, e Presidente, **ISMEA**

10.30 - 11.00 | Analisi di mercato: i numeri del biologico, focus GDO
• **Nicola De Carne**, Retailer Client Business Partner, **Nielsen**

11.00 - 11.30 | Biologico e filiera alimentare sostenibile: i driver dello sviluppo
• **Marco Cuppini**, Research and Communication Director, **GS1 Italy**

11.30 - 13.00 | Biologico ed innovazione digitale: Tracciabilità & Blockchain
• **Stefano Sermenghi**, CEO & Founder, **BIG GROUP – Blockchain Italy Growth**
• **Case Study: NATURA SI'**

13.00 - 14.00 | LIGHT LUNCH

14.00 - 15.00 | L'approccio Category ed il cliente “omnicanales”
• **Alberto Miraglia**, General Manager, Retail Institute Italy

15.00 - 16.00 | Private Label e Brand : una prospettiva “win-win”
• **Paolo Palomba**, Partner, IPLC - Expertise on Field

16.00 - 17.00 | Testimonianza Retailer

1° Training Course - IL COMPARTO BIOLOGICO: SCENARIO ED EVOLUZIONE

Giovedì 28 ottobre, 9.00 – 13.00

- Evoluzione politico-normativa sul biologico: strategia Farm to Fork, la PAC post 2020 ed il nuovo regolamento sull'agricoltura biologica

- **Riccardo Meo**, Analista delle politiche agricole e del mercato, **ISMEA**

- La certificazione biologica e le novità del nuovo regolamento Bio

- **Daniele Fichera**, Coordinatore Comitato Tecnico e Normativo, **FederBio**

- I valori del biologico: testimonianze di agronomi e imprenditori

- **Alice Pollicardo**, titolare dello **Studio di Agronomia Bio Project - Buon- convento (SI)**

- **Matteo Cauzzi**, titolare dell'azienda zootecnica biologica **Società Agricola Motella Bassa - Cavriana (MN)**

- **Alberto Bunino**, titolare dell'azienda biodinamica **Terre di Frutta - Cavour (TO)**

2° Training Course - IL CATEGORY MANAGEMENT

Venerdì 5 novembre, 9.00 – 13.00

- Le logiche di costruzione e di gestione di una Categoria dal punto di vista del Retailer

- Categorie di Prodotto e categorie di Clienti: customer centricity e omnicanalità

- **Paolo Palomba**, Partner, **IPLC - Expertise on Field**

- **Francesco De Rose**, Professore a contratto, **Bologna Business School**, e Brand Manager Prodotto a Marchio, **Coop Italia**

3° Training Course - LO SVILUPPO DELLE PRIVATE LABEL

Giovedì 11 novembre, 9.00 – 13.00

- Le logiche di costruzione del prodotto a marchio del Retailer

- La relazione tra Produttore/ Copacker e Retailer

- Internazionalizzazione

- **Paolo Palomba**, Partner, **IPLC - Expertise on Field**

- **Francesco De Rose**, Professore a contratto, **Bologna Business School**, e Brand Manager Prodotto a Marchio, **Coop Italia**

FACULTY



Marco Cuppini
Research and
Communication
Director,
GS1 Italy



Nicola De Carne
Retailer Services,
NielsenIQ



Francesco De Rose
Professore a
contratto, Bologna
Business School,
Brand Manager
Prodotto a Marchio,
Coop Italia



Daniele Fichera
Coordinatore
Comitato Tecnico
e Normativo,
FederBio



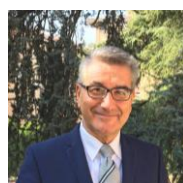
Angelo Frascarelli
Docente di
economia
agroalimentare,
Università di
Perugia,
Presidente, ISMEA



Riccardo Meo
Analista delle
politiche agricole
e del mercato,
ISMEA



Alberto Miraglia
General Manager,
Retail Institute
Italy



Paolo Palomba
Managing Partner,
IPLC - Expertise on
Field



Stefano Sermenghi
CEO & Founder,
BIG GROUP –
*Blockchain Italy
Growth*

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Quota di partecipazione: **1.990 € + IVA**

Tariffa speciale «Early Bird», per iscrizioni fino al 20 settembre: **1.590 € + IVA**

Dal 2° partecipante della stessa azienda: 190 € + IVA (max 3 partecipanti per azienda)

PER LE AZIENDE ASSOCIATE A RETAIL INSTITUTE ITALY E ASSO BIO

Quota di partecipazione: **1.590 € + IVA**

Tariffa speciale «Early Bird», per iscrizioni fino al 20 settembre: **1.190 € + IVA**

Dal 2° partecipante della stessa azienda: 150 € + IVA (max 3 partecipanti per azienda)

CHI SIAMO

RETAIL INSTITUTE ITALY

Retail institute Italy, con oltre 200 Soci, è l'Associazione punto di riferimento del retail in Italia, nella quale sono rappresentate tutte le componenti del Retail: **Retailer, Brand Company, Retail Partner**.

La nostra mission è **promuovere la cultura e lo sviluppo del settore Retail**, per essere aggiornati e competitivi in uno scenario di mercato sempre più complesso per essere aggiornati e competitivi in uno scenario di mercato sempre più complesso, attraverso lo sviluppo di idee e progetti, il dibattito e lo scambio di conoscenze, realizzando campagne di informazione, monitorando l'innovazione e i cambiamenti, stimolando l'incontro tra domanda e offerta, contribuendo allo sviluppo del settore e favorendo l'economia del Sistema Paese.

FEDERBIO SERVIZI

FederBio Servizi è la società di consulenza e servizi nata per volontà di FederBio e AssoBio nel 2017 e specializzata nel rispondere alle esigenze degli operatori del settore biologico.

L'obiettivo di FederBio Servizi è **contribuire alla crescita culturale, sociale, tecnica ed economica di tutte le componenti della filiera biologica** attraverso competenze specifiche e complete: dalla gestione d'impresa all'assistenza finanziaria e legale, dal management alla promozione, dalla formazione allo start up, fino a programmi di ricerca-sviluppo e strumenti per la commercializzazione innovativa e internazionale.

ISCRIVITI SUBITO !

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

Retail Institute Italy

Mail : formazione@retailinstitute.it

Tel. +39 02 76016405

www.retailinstitute.it

FederBio Servizi

Mail : accademiabio@federbioservizi.it

Tel. 0521/289375

www.federbioservizi.it