

Dona valor afegit al teu producte: innovació, comercialització i comunicació per a petits i mitjans operadors alimentaris

Monells, 31 d'octubre i 6, 15 i 21 de novembre de 2018

Presentació i Objectius

Les tendències de l'alimentació actual són molt diverses i evolucionen per adaptar-se a les necessitats dels consumidors. La salut, la comoditat, la proximitat, l'exotisme o l'hedonisme són valors presents en la majoria dels productes alimentaris que es comercialitzen. Alguns d'aquests valors, com la proximitat, la tradició o la qualitat, són característics dels productes locals, de proximitat o elaborats per sistemes tradicionals per petites i mitjanes empreses, que els han de saber fer valdre, potenciar i comunicar en un mercat molt competitiu.

Triar el canal de distribució més adequat, fer un bon pla de comunicació, utilitzar de forma eficaç les xarxes socials i, fins i tot, atrevir-se a exportar també són reptes a l'abast de les petites i mitjanes organitzacions.

Aquest curs té com a objectiu donar una visió dels principals conceptes i eines per a tenir èxit en el posicionament i comercialització dels productes alimentaris, junt amb algunes eines que poden ajudar a augmentar-ne el valor afegit, des de la perspectiva del petit operador.

Professorat

- Dra. Margarida Mulet, investigadora de l'Observatori de l'Alimentació de la Universitat de Barcelona.
- Marta Ruiz, sòcia fundadora de L'Etnogràfica. Antropologia per a la transformació social.
- Sara Garcia, consultora de vendes i exportació, Mediterrae Foods.

Realització

Lloc:

EA de l'Empordà.
Finca Camps i Armet
17120 Monells (Girona)

Calendari:

Dies 31 d'octubre i 6, 15 i
21 de novembre

Horari:

9:30 a 14:30

Durada del curs:

20 h.

Inscripcions

Podeu inscriure-us-hi a l'Escola Agrària de l'Empordà a través de l'enllaç:

<https://goo.gl/forms/Fv57rWBzY342XG8C2>

Coordinador:

Ferran Ribas, telèfon 972630622

a/e: fribasn_ext@gencat.cat

Cost del curs:

Dret d'inscripció: 32 euros

Més informació: agricultura.gencat.cat

Programa

TENDÈNCIES DEL SECTOR ALIMENTACIÓ, dc. 31 d'octubre

1. **Modernitat alimentària:** Evolució i transformació dels hàbits alimentaris. Comportaments alimentaris basats en el màrqueting. Globalització i homogeneïtzació. Cuina industrial.
2. **Patrimoni alimentari i herència compartida:** el valor de l'autenticitat i la tradició.
3. **Tendències: productes de la terra, cuina local, productes artesans i de proximitat en el context català.** Denominacions d'Origen, Indicacions Geogràfiques Protegides i Certificacions de Qualitat. Importància del producte local i el patrimoni alimentari en la reorientació de les polítiques europees agroalimentària i de turisme.
4. **Casos pràctics i discussió col·lectiva.**

SEGMENTS DE NEGOCI I CANALS DE DISTRIBUCIÓ. EXPORTACIÓ: PER QUÈ NO?, dt. 6 de novembre

1. **Posicionament dels productes i canals de distribució.** Distribució pròpia. Distribució per canals específics. La gran distribució i el producte de proximitat. Foodservice (horeca i col·lectivitats).
2. **Pistes per començar a exportar: elaboració i seguiment d'un pla d'exportació.**

III WORKSHOP DE PETITS PRODUCTORS ALIMENTARIS: LA PRODUCCIÓ DE PROXIMITAT, dj. 15 de novembre (el workshop dura tot el dia i inclou el dinar)

1. **Matí: Experiències i casos d'èxit.**
2. **Tarda: Taller pràctic** d'empresa visitable per al turisme alimentari / ús de les xarxes socials.

PLA DE COMUNICACIÓ I COMERCIALITZACIÓ, dc. 21 de novembre

1. **Coneixem el nostre client i les formes d'arribar-hi. Quin és el nostre producte i quin missatge volem transmetre?**
2. **Pla de comunicació:** Com organitzar les estratègies i accions per comunicar correctament: qui som, què fem, què oferim i a qui. Triar els canals adequats per transmetre el nostre missatge. Canals tradicionals i nous canals: internet, web i xarxes socials.