

**ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ  
ΣΤΗΝ  
ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ  
ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΙΑΣ**

- - - -

**ΑΠΟ ΤΟ Α-Ω**

**ONLINE B2B  
ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ**



# GREEK-NORDIC DIGITAL TRADE WEEK

<b>Ημερομηνία</b>	<b>09 - 13 Νοεμβρίου 2020</b>
<b>Τόπος</b>	Ψηφιακά μέσω στοχευμένης ιστοσελίδας & πλατφόρμας διεξαγωγής online συναντήσεων
<b>Χρόνος</b>	1 <sup>η</sup> χρονιά
<b>Αγοραστές</b>	Σκανδιναβοί εισαγωγείς/χονδρέμποροι
<b>Συμμετέχοντες</b>	Εταιρείες με παραγωγή βιολογικών κυρίως Τροφίμων, Ποτών και Οίνων

# GREEK-NORDIC DIGITAL TRADE WEEK

Greek-Nordic Digital Trade Week, είναι το όνομα της  
**1<sup>ης</sup> ψηφιακή B2B εκδήλωσης Τροφίμων & Ποτών**  
για τις Σκανδιναβικές χώρες (Δανία, Σουηδία, Νορβηγία, Φιλανδία και Ισλανδία)

Η Greek-Nordic Digital Trade Week θα αποτελέσει μια μοναδική πλατφόρμα επικοινωνίας και δικτύωσης Ελλήνων παραγωγών βιολογικών πρωτίστως Τροφίμων και Ποτών με αγοραστές, διανομείς, χονδρεμπόρους, retailers, bloggers, press, media, food experts κ.ά από τις Σκανδιναβικές Χώρες αλλά και μια πλατφόρμα προβολής του Αγροδιατροφικού και Τομέα της Ελλάδος, μέσα από τις αναφορές των ΠΟΠ/ΠΓΕ/ΕΠΙΠ προϊόντων ανά Περιφέρεια.

Συνοπτικά η εκδήλωση θα περιλαμβάνει:

- ✓ **Δημιουργία ειδικής ψηφιακής πλατφόρμας για την προβολή των εταιρειών και Περιφερειών που θα λάβουν μέρος στην εκδήλωση**
- ✓ **Δυνατότητα προσθήκης βίντεο, φωτογραφιών προϊόντων και εμπορικών πληροφοριών σε ξεχωριστή σελίδα ανά εταιρεία και Περιφέρεια**
- ✓ **Πλήρη εξαγωγική υποστήριξη βάσει **8 Βημάτων**, όπως αναλύεται παρακάτω**
  1. Διαγνωστικό εξαγωγικής ετοιμότητας
  2. 1-1 εξατομικευμένη συμβουλευτική εισόδου στην αγορά + Εξατομικευμένο market entry research για προϊόντα κάθε εταιρείας
  3. Ανάλυση της Αγοράς, Webinars, Εκπαίδευση
  4. Αποστολή δειγμάτων και πληροφοριακού υλικού στους αγοραστές πριν από τις Online συναντήσεις
  5. Εξατομικευμένες Online B2B συναντήσεις ανά εταιρεία με αγοραστές των Σκανδιναβικών Χωρών
  6. 1-1 εξατομικευμένη συμβουλευτική META τις συναντήσεις
  7. 12μηνη αποθήκευση εμπορευμάτων στην Σουηδία για τριγωνική πώληση σε όλες τις Σκανδιναβικές χώρες
  8. Ανάπτυξη αγοράς – Branding - Merchandising

# 8 ΒΗΜΑΤΑ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

1. ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ  
ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ



2. 1-1  
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ  
ΕΙΣΟΔΟΥ



3. ΑΝΑΛΥΣΗ  
ΑΓΟΡΑΣ



4. 1-1  
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ  
ΕΠΟΜΕΝΩΝ  
ΒΗΜΑΤΩΝ



5. ONLINE B2B  
ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ



6. ΑΠΟΣΤΟΛΗ  
ΔΕΙΓΜΑΤΩΝ



7. ΚΑΛΥΨΗ  
ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ  
ΑΛΥΣΙΔΑΣ



8. ΑΝΑΠΤΥΞΗ  
ΑΓΟΡΑΣ –  
BRANDING -  
MERCHANDISING



ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ  
ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ  
ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΙΑΣ

ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

ΠΡΟΒΟΛΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ &  
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΠΡΟΒΟΛΗ ΑΓΡΟΔΙΑΤ/ΚΟΥ  
ΤΟΜΕΑ ΕΛΛΑΔΟΣ /  
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΩΝ  
(ΠΟΠ/ΠΓΕ/ΕΠΙΠ)

# ΨΗΦΙΑΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ: ΣΗΜΕΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΚΑΙ ΠΡΟΒΟΛΗΣ



Δημιουργία ειδικής ψηφιακής πλατφόρμας για την προβολή των εταιρειών και Περιφερειών που θα λάβουν μέρος στην εκδήλωση.

- Η πλατφόρμα θα προσφέρει την δυνατότητα σε κάθε εταιρεία να προβάλλει τα προϊόντα της μέσω φωτογραφιών, βίντεο, συνταγών, κ.ά ενώ παράλληλα θα αναδεικνύει τα ΠΟΠ / ΠΓΕ και ΕΠΙΠ.
- Αντίστοιχα, οι Περιφέρειες θα μπορούν να προβάλουν μέσα από την ατομική τους σελίδα, πληροφορίες σχετικά με τον Αγροδιατροφικό Τομέα τους.
- Η Greek-Nordic Digital Trade Week θα διαφημιστεί μέσω της πλατφόρμας αυτής σε όλα τα ΜΜΕ και κλαδικά περιοδικά των Σκανδιναβικών χωρών.

# 1. ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑΣ

Κάθε αγορά έχει τις δικές της ιδιαιτερότητες.

Οι αγοραστικές συνήθειες, η κουλτούρα, τα κανάλια διανομής, ο ανταγωνισμός, τα μονοπώλια κ.ά απαιτούν εξαιρετική προετοιμασία και σωστές κινήσεις.

## 2. 1-1 & ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Σωστός σχεδιασμός & στρατηγική

Έχοντας ολοκληρώσει το διαγνωστικό εξαγωγικής ετοιμότητας της κάθε εταιρείας, θα πραγματοποιηθούν εξατομικευμένες 1-1 online συμβουλευτικές συναντήσεις με κάθε εταιρεία για την κατανόηση των στόχων τους.

Αξιολογούμε κάθε εταιρεία και τα προϊόντα της, βλέπουμε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τους, συζητάμε τους στόχους και εξετάζουμε όλους τους κρίσιμους παράγοντες που απαιτούνται για την επίτευξη αυτών.



1-1 συμβουλευτική με την MOREGANIC. Σχεδιάζουμε και συμφωνούμε τον τρόπο διείσδυσης στις Σκανδιναβικές αγορές.

(Η MOREGANIC είναι η εταιρεία συμβούλων της KRAV με πρόσβαση σε όλη την αλυσίδα διανομής βιολογικών προϊόντων στις Σκανδιναβικές χώρες και αποτελεί τον export business partner της RECO EXPORTS για την Σκανδιναβική αγορά)

### 3. **ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ /** **WEBINARS / ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ** **/ ΛΙΣΤΕΣ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ**

Σωστή προετοιμασία & γνώση αγοράς

Κάθε εταιρεία θα έχει πρόσβαση σε ειδικά market report, παρουσιάσεις, πολύτιμες έρευνες για τις τάσεις της Σκανδιναβικής αγοράς και τους κατάλληλους τρόπους εισόδου καθώς και μια φιλτραρισμένη λίστα 150 Σκανδιναβών διανομέων.

Παρέχουμε πλήρη εκπαίδευση και γνώση εισόδου στην Σκανδιναβική αγορά. Επίσης παρέχουμε εξατομικευμένη πλήρη ανάλυση ευκαιριών και προσδοκιών για τρία προϊόντα ανά εταιρεία (τάσεις, ανταγωνισμό, τιμές αγοράς, βέλτιστο τρόπο διείσδυσης, κ.ά)



### 4. **ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΔΕΙΓΜΑΤΩΝ** **ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ONLINE** **ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ**

Εμπορική Ετοιμότητα

Έχοντας γνώση μέσα από Βήμα 2 της 1-1 συμβουλευτική, ποιο ή ποια από τα προϊόντα θα έχουν ενδιαφέρον για τους αγοραστές οργανώνουμε την αποστολή των δειγμάτων πριν τις συναντήσεις.

Αποστέλλουμε τα προϊόντα κάθε εταιρείας, τους καταλόγους και ότι άλλο υλικό θεωρούμε απαραίτητο πριν από τις συναντήσεις ούτως ώστε να μπορέσει ο αγοραστής να γευτεί το προϊόν και να γίνουν ακόμη πιο στοχευμένες και ποιοτικές οι online συναντήσεις

## 5. ΕΞΑΤΟΜΙΜΕΥΜΕΝΕΣ ONLINE B2B ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΟΥΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΙΣ

Προσέγγιση των κατάλληλων  
καναλιών


Έχοντας ολοκληρώσει τα παραπάνω βήματα (ετοιμότητα – συμβουλευτική – σχεδιασμό διείσδυσης στην αγορά) κλείνουμε 3 επιβεβαιωμένες συναντήσεις με Σκανδιναβούς εισαγωγείς που ενδιαφέρονται για τα προϊόντα της κάθε εταιρείας.

Προσεγγίζουμε τα κατάλληλα κανάλια διανομής και κανονίζουμε **3** εξατομικευμένες συναντήσεις με **Σκανδιναβούς αγοραστές** που ενδιαφέρονται για τα προϊόντα της κάθε εταιρείας.

## 6. ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΜΕΤΑ ΤΙΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ

Υποστήριξη – Τα επόμενα βήματα

Μετά τις online συναντήσεις θα συζητήσουμε με κάθε εταιρεία ξεχωριστά για τα θέματα που αναλύθηκαν με τον κάθε αγοραστή, θα εξετάσουμε τις προοπτικές εισόδου στην αγορά και παρέχουμε συμβουλευτική υποστήριξη για τα επόμενα βήματα.



Αναλύουμε τα θέματα που συζητήθηκαν από τους αγοραστές, εξετάζουμε τις προοπτικές εισόδου στην αγορά και προτείνουμε τα επόμενα βήματα για την εταιρεία σας.



## 7. 12ΜΗΝΗ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΤΡΙΓΩΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ 5 ΧΩΡΕΣ

### Κάλυψη εφοδιαστικής αλυσίδας

Για να διατηρήσουμε τα προϊόντα των εταιρειών σε ανταγωνιστικό επίπεδο, παρέχουμε την μεταφορά και την αποθήκευση των προϊόντων σε αποθήκες μας στην Σουηδία. Με αυτόν τον τρόπο έχουμε την δυνατότητα να εξυπηρετούμε μικρές αρχικά παραγγελίες και αποστολές δειγμάτων σε όλες τις Σκανδιναβικές χώρες.

Δίνουμε λύση στην απαιτούμενη χαμηλού κόστους μεταφορά και διανομή προϊόντων σε μικρές αλυσίδες λιανικής πώλησης, online καταστήματα, μικρές αρχικές ποσότητες σε διανομείς και αποστολή δειγμάτων.

## 8. ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

### Ανάπτυξη περαιτέρω καναλιών – Branding - Merchandising

Για να διασφαλίσουμε την συνεχή ανάπτυξη των εξαγωγών και την ροή των παραγγελιών, αναλαμβάνουμε την δημιουργία ολοκληρωμένου πλάνου διείσδυσης στην αγορά είτε μέσω εναλλακτικών καναλιών ή δημιουργίας branding ή υποστήριξης σε Merchandising

Παρακολουθούμε την πορεία των εξαγωγών, αναπτύσσουμε νέα κανάλια και σχεδιάζουμε και υλοποιούμε το branding & positioning σε όλες τις Σκανδιναβικές χώρες.

# Τι κλάδους αφορά;

# Τι είδους προϊόντα αφορά;

# Ποια προϊόντα αφορά;

Τρόφιμων & Ποτών συμπεριλαμβανομένων των Οίνων

\*Οι online συναντήσεις για τα οινοποιεία θα γίνουν με Σκανδιναβούς χονδρεμπόρους οι οποίοι προμηθεύουν τον κλάδο του HORECA, και όχι με τα μονοπώλια της Σκανδιναβίας, για τα οποία απαιτείται ειδική διαδικασία.

Αφορά πρωτίστως τα Βιολογικά προϊόντα καθότι η τάση στις Σκανδιναβικές χώρες είναι ανοδική για βιολογικά και καθοδική για τα συμβατικά.

Συναντήσεις όμως μπορούν να κανονιστούν και για συμβατικά προϊόντα. Αυτό εξαρτάται από το είδος του προϊόντος και βάσει της 1-1 συμβουλευτικής και της εξατομικευμένης ανάλυση ευκαιριών και προσδοκιών των προϊόντων.

Αφορά τα εξής προϊόντα:

ΠΟΠ & ΠΓΕ, Φρέσκα Φρούτα & Λαχανικά, Dressings, Σάλτσες, Dips, Μπαχαρικά, Καρυκεύματα, Βότανα, Γαλακτοκομικά & Τυροκομικά προϊόντα, Ζυμαρικά, Δημητριακά, Όσπρια Μέλι, Μαρμελάδες, Ζαχαρώδη, Ξηροί καρποί, Καφέδες, Ροφήματα, Νερά, Χυμοί, Αναψυκτικά, Ελαιόλαδο, Ελιές & Προϊόντα ελιάς και Κρασί

# ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ – ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Υπάρχουν πάνω από 4205 πιστοποιημένα καφέ/restaurant βιολογικών προϊόντων στην Σκανδιναβία, αύξηση 6% από το 2108!

Οι πωλήσεις βιολογικών προϊόντων στην Σουηδία, Δανία, Νορβηγία και Φιλανδία έφτασαν τα €5.8 δις το 2019\*

Οι πωλήσεις βιολογικών προϊόντων στην Σουηδία ανήλθε στα 3.2€ δις το 2019

Οι κυβερνήσεις έχουν θέσει στόχους για τις ποσότητες βιολογικών προϊόντων που θα τροφοδοτηθούν από τον δημόσιο φορέα – Φιλανδία 20% μέχρι τα τέλη 2020, 60% στην Σουηδία μέχρι τα τέλη του 2030 και 60% στην Δανία μέχρι τα τέλη του 2020.



## Σουηδία

**11% ανάπτυξη**  
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ  
**€2,05δις**



## Νορβηγία

**24% ανάπτυξη**  
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ  
**€510 εκατομμ.**



## Δανία

**18% ανάπτυξη**  
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ  
**€1.9 δις.**



## Φιλανδία

**25% ανάπτυξη**  
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ  
**€481 εκατομμ.**



## Ισλανδία

**19% ανάπτυξη**  
ΜΕΤΑΞΥ 2018-2019

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ  
**€222 εκατομμ.**